

**Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»**

**Економічний факультет  
Рада молодих вчених економічного факультету**



# **ТРУДИ**

***V - ої Міжнародної науково–практичної Internet -  
конференції студентів та молодих вчених***

***«Стратегії інноваційного розвитку  
економіки України: проблеми,  
перспективи, ефективність»***

***20 грудня 2014 р.***

**Харків – 2014**

**Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»**

**Економічний факультет  
Рада молодих вчених економічного факультету**

# **ТРУДИ**

***V - ої Міжнародної науково–практичної Internet -  
конференції студентів та молодих вчених***

***«Стратегії інноваційного розвитку  
економіки України: проблеми,  
перспективи, ефективність»***

***20 грудня 2014 р.***

**Труди V-ої Міжнародної науково-практичної Internet-конференції студентів та молодих вчених «Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність» 20 грудня 2014 р. – Х.: НТУ «ХПІ», 2014 р. - 154 с.**

Труди відтворюються безпосередньо з авторських оригіналів.

## **СЕКЦІЯ 1 - МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

**ВОЛЮВАЧ О.В.**, студентка, Запорізький національний технічний університет

### **АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ТА ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Останніми роками все більшої ваги для економіки України набуває сфера торгівлі. Це зумовлено зокрема скороченням реального сектора економіки, а також перевищенням частки імпорту в торговельному балансі країни. Насиченість товарного ринку зумовила посилення ролі торговельних підприємств та призвела до жорсткої конкуренції між ними. Наразі головною метою підприємств є максимізація прибутку шляхом оптимізації витрат, зокрема оптимізації витрат на оплату праці. Важливим питанням є виявлення статистичних залежностей між рівнем оплати праці торговельних працівників і товарообігом підприємств роздрібної торгівлі, тобто вирішення питання знаходження оптимальної точки перетину інтересів роботодавця і найманих працівників. Заробітна плата являється одним з головних та ефективних чинників матеріального стимулювання працівників, яка є основою мотиваційного механізму їх трудової діяльності; вона є основним джерелом доходу і засобом задоволення потреб працівників.

Праця та її оплата, як ціннісні орієнтири втрачають своє соціально-економічне призначення, що руйнує основи економічного і соціального розвитку суспільства. Таке явище потребує всебічного аналізу і контролю за цим процесом в Україні.

Розрахунки з оплати праці завжди були дуже відповідальною і трудомісткою роботою. Організація оплати праці має великий вплив на ефективність діяльності підприємства. Одним з найважливіших питань реформування діючої організації заробітної платні є вдосконалення моделі аналітичного обліку. Аналітичний облік є необхідним для визначення розміру оплати праці та відрахувань з неї для кожної особи окремо та при віднесенні витрат на рахунки, субрахунки.

До основних факторів ефективності праці можна віднести мотиваційні. Важливу роль мотивації відіграє соціальний пакет. Розглянемо соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці. Останнім часом соціальний пакет все частіше використовується як форма винагороди за працю в регулюванні трудових відносин на національному ринку праці.

Соціальний пакет є надання роботодавцем благ у вигляді пільг, компенсацій, привілеїв і соціальних гарантій, що інколи перевищує розмір основної заробітної платні робітника.

Однією з найважливіших, найскладніших і найвідповідальніших ділянок роботи управлінського персоналу торговельного підприємства є аналіз праці та заробітної плати. Він вимагає точних і оперативних даних, в яких знаходять своє відображення зміни в чисельності працівників, витрати робочого часу, категорії працівників, коди виробничих витрат, контроль за здійсненням витрат трудових ресурсів. Для проведення аналізу праці та заробітної плати на макрорівні використовуються переважно методи горизонтального та вертикального аналізу для виявлення динаміки та структури середньомісячної заробітної плати в цілому по

Україні та у конкретному регіоні, а також у порівнянні з іншими галузями економіки. Слід сказати, що працівники торгівлі отримують невелику середньомісячну номінальну заробітну плату. Однак вона є вищою ніж у таких сферах діяльності, як сільське господарство, освіта, охорона здоров'я, готельно-ресторанна справа тощо. Найбільш привабливими з позиції оплати праці для потенційного працівника є фінансова діяльність, сфера державного управління, промисловість і будівництво. Як відомо, основним джерелом покриття витрат на оплату праці для підприємств роздрібної торгівлі є торговельна націнка, яка формує прибуток підприємства, зростання ж витрат на оплату праці повинно відбуватися повільніше ніж зростання обсягів реалізації, оскільки за інших умов підприємство буде нести збитки. Отже підприємствам торгівлі варто оптимізувати процес нарахування заробітної плати своїм працівникам у відповідності до їх трудового внеску у формування та збільшення результативних показників таких підприємств, зокрема у зростанні їх товарообігу.

Таким чином, заробітна плата є складною економічною категорією, яка враховує інтереси роботодавця і працівників. Знаходження оптимального співвідношення цих інтересів є метою організації праці на торговельному підприємстві та потребує подальшого дослідження. Це необхідно зробити таким чином, щоб заробітна плата була достатньою для задоволення потреб працівників роздрібної торгівлі, але не настільки великою, щоб мінімізувати його прибуток.

**ГУТ Д.Б.**, студент, м. Львів, ЛНМУ ім. Данила Галицького

**ШОРОБУРА М.С.**, к. мед. н., асист., м. Львів, ЛНМУ ім. Данила Галицького

### **ЕФЕКТИВНА КОМУНІКАЦІЯ МІЖ ЛІКАРЕМ І ПАЦІЄНТОМ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО ЛІКУВАННЯ**

Ефективність лікування значною мірою залежить від комунікації між лікарем і пацієнтом. Це є фундаментальним аспектом у процесі одужання хворого. Комунікативні та міжособистісні навички спілкування лікаря охоплюють можливість збирати інформацію для того, щоб поставити точний діагноз, належним чином консультувати і давати терапевтичні вказівки, а також встановити турботливі відносини з пацієнтом. Професіоналізм фахівця включає в себе не тільки медичні знання, а й його комунікативні якості, стиль спілкування, силу впливу на поведінку інших людей. Спілкування має особливе значення в роботі лікаря, оскільки забезпечує не лише інформаційний обмін, але й лікувальний ефект. О. Піріг стверджував, що сьогодні немає іншої професії, яка б вимагала такого інтимно-проникливого контакту, такої духовної близькості фахівця з людиною, як професія лікаря, яка передбачає прямий контакт з людиною як особистістю, коли наслідком такого контакту є не тільки реалізація формальної послуги, а й духовно-емоційний та пізнавальний зв'язок.

Головними ланками в комунікації між лікарем та пацієнтом є емпатійність, гнучкість спілкування, рефлексивність та досягнення комплаєнсу. Саме від них залежить характер стосунків, які складаються між лікарем і пацієнтом – симпатія чи антипатія, довіра чи недовіра.

Емпатійність – це стала особистісна якість, що виявляється у здатності до співпереживання, співчуття та у гуманних вчинках стосовно осіб, які потребують

підтримки. Однією з головних професійно-значущих якостей лікаря повинна бути саме емпатійність, яка забезпечує конструктивну взаємодію між лікарем та пацієнтом та сприяє позитивним змінам у формуванні особистості.

Гнучкість спілкування полягає у майстерному володінні мовним запасом, відсутності соціальних стереотипів, здатності до адекватної поведінки у будь-якій ситуації.

Рефлексивність – це особистісна властивість, що дозволяє людині усвідомлювати та перебудовувати власні дії відповідно до умов. Тобто ця ланка спілкування допомагає змінювати тактику комунікації в аспекті лікар-пацієнт.

Комплаєнс – добровільне виконання пацієнтом призначень лікаря. В склад цього терміну входять такі поняття:

- Пацієнт вчасно приймає ліки
- Приймає їх у відповідних дозах
- Дотримується рекомендацій щодо дієти та способу життя
- І при цьому не вважає, що його позбавили останньої радості в житті

Для досягнення комплаєнсу лікареві необхідно:

- Чітко визначити мету лікування (призначення ліків, обстежень та маніпуляцій)
- Звертати увагу на спосіб життя пацієнта
- Залучити хворого до створення плану лікування
- Обговорити можливу побічну дію препаратів
- Враховувати фінансові можливості пацієнта
- Пояснити необхідність правильного прийому медикаментів.

Отже, лікарі з кращими комунікативними та міжособистісними навичками спілкування здатні раніше виявляти проблеми, запобігати медичним помилкам і витратам, а також забезпечувати відповідну підтримку для своїх пацієнтів.

**ДЬОМКІНА О.В.**, аспірант, м. Київ, КНУ ім. Т. Шевченка

## **РИЗИКИ НЕ ІНВЕСТУВАННЯ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ: ПРИЧИНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ**

У сучасних умовах економіки знань інвестиції у розвиток персоналу підприємства набувають ключового значення, адже дають можливість швидко, своєчасно та ефективно реагувати на зміни ринкових умов, використовувати новітні технології та досягнення.

Питання вивчення ефективності інвестицій у людський капітал підприємства досліджували у своїх наукових працях такі вітчизняні вчені, як М.С. Владімірова, О.А. Грішнова, О.С. Заклекта-Берестовенко, О.В. Захарова, В.В. Кавецький, О.В. Левчук, А.М. Момчева та інші. Однак, на нашу думку, варто приділити увагу визначенню ризиків, що можуть мати місце при відсутності або недостатності інвестування розвитку персоналу на підприємстві. Адже в умовах економічної кризи питання такого інвестування може природним чином відійти на другий план, але при цьому варто усвідомлювати які можуть бути наслідки такої економії, або ж за умов обмеженості ресурсів орієнтуватися та спрямувати увагу на зменшення впливу найбільш небезпечних ризиків.

Більшість підприємств розуміють важливість та необхідність інвестування у

людський капітал підприємства [2], але за різних умов та причин, таких як відсутність або недостатність коштів на розвиток, недосконалість системи розвитку персоналу на підприємстві, або ж свідомої відмови від інвестицій у розвиток персоналу підприємство, може зіткнутися з наступними ризиками:

- Ризик того, що на підприємстві будуть працювати недостатньо кваліфіковані фахівці, що може призводити до помилок, зниження якості праці, повільного або недостатньо швидкого виконання своїх посадових обов'язків, підвищеної плинності кадрів. До того ж, якщо навіть підприємство обирає стратегію прийняття на роботу вже навчених висококваліфікованих працівників та не інвестує у розвиток свого персоналу, з часом знання та кваліфікація будуть втрачати свою актуальність та ефективність праці буде зменшуватись. Це все може призвести до втрати репутації, клієнтів, позицій на ринку, що в свою чергу, впливає на фінансові результати діяльності підприємства.

- Ризик зменшення мотивації працівників та привабливості підприємства як роботодавця, адже наявність системи навчання та розвитку персоналу на підприємстві є суттєвою перевагою при виборі місця роботи та сприяє формуванню лояльності у працівників до підприємства, на якому вони працюють.

- Ризик зменшення соціального ефекту від інвестицій, адже підприємства являють собою важливу ланку та джерело для формування та розвитку людського капіталу.

Таким чином, при відсутності або недостатній кількості інвестування у розвиток персоналу на підприємстві можуть виникати певні ризики втрати конкурентних переваг, зниження якості продукції або послуг, зменшення мотивації працівників та плинності кадрів. Але варто й підкреслити обернену сторону ризику, адже відсутність інвестицій у розвиток персоналу підприємства може виступати в деяких випадках стимулом до самостійного навчання та розвитку працівників, формування в них необхідних вмінь та навичок. Що, в свою чергу, призводить до підвищення відповідальності та свідомості щодо свого професійного розвитку. Це набуває ще більшої актуальності з розвитком інформаційних технологій та доступом до глобальних безкоштовних та платних програм навчання у вигляді он-лайн курсів, форумів, тренінгів.

Основною особливістю ризиків не інвестування у розвиток персоналу є наявність людського фактору. Часто людську поведінку та реакцію важко спрогнозувати, це пов'язано з мінливістю прагнень та цілей людини, несабільністю у часі психоемоційного стану, особистих обставин, можливостей розвитку та очікувань щодо короткострокових перспектив власного кар'єрного зростання [3]. А також те, що взагалом важко кількісно визначити та порівняти між собою можливі наслідки у випадку відсутності або недостатності інвестування розвитку персоналу підприємства. Однак це є важливим та перспективним напрямком подальшого дослідження, зокрема виокремлення факторів, що впливають на цей вид ризику та визначення величини їх впливу на загальний рівень ризику. До того ж, побудова ефективної системи управління персоналом, що враховує та узгоджує стратегічні цілі підприємства, дозволить суттєво зменшити вплив ризиків не інвестування розвитку персоналу підприємства.

**Список використаних джерел:** 1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник / О.А. Грішнова. – 5-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2011. – 390 с. 2. Заклекта-Берестовенко О.С. Ефективність інвестицій у розвиток персоналу підприємства : дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.С. Заклекта-Берестовенко. – К.: КНУ, 2008. 3. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал :

методологія, оцінка, планування : [монографія] / *Захарова О.В.* –Донецьк : ДВНЗ ДонНТУ, 2010. – 378 с. ISBN 978-966-377-103-8 4. *Левчук О.В.* Управління інвестиціями у людський капітал : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03/ *О.В. Левчук*; Нац. аграрний ун-т.- К., 20 с. 5. *Лук'янова В.В.* Діагностика ризику діяльності підприємства : [монографія] / *В.В. Лук'янова.* – Хмельницький : ПП В.В. Ковальський, 2007. – 312 с. 6. *Chriatiansen C.* The Risk-Return Trade-Off in Human Capital Investment. / *C. Chriatiansen, J. Shröter Joensen, H. Skyt Nielsen* // Labour Economics. – 2007. – № 14(6). – P. 971–986.

**ЛУЗАН К.П.**, студентка, м. Кіровоград, Кіровоградський національний технічний університет

**КОТЕНКО Т.М.**, канд.екон.наук, доцент, м. Кіровоград, Кіровоградський національний технічний університет

## **ШЛЯХИ ВИХОДУ ІЗ КРИЗИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА-БОРЖНИКА**

Проблема банкрутства на підприємстві є дуже актуальною, адже на сьогодні дуже складно створити відповідні умови для функціонування підприємств в Україні. Головною причиною банкрутства є неплатоспроможність підприємства, що веде за собою низку наслідків, які можливо уникнути, дотримуючись певних правил.

Головними чинниками, що впливають на результати діяльності підприємства, тісно пов'язані з його операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю. Зокрема це – зростання інфляції, рівня безробіття, нестабільність податкової системи, зниження попиту, відсутність кредитування нових підприємств, політична нестабільність в країні, низький рівень кваліфікації працівників, неефективне використання інвестиційних ресурсів, погане планування на підприємстві, відсутність державної підтримки та ін. В результаті чого виникають наступні наслідки[2]:

- зупинка діяльності підприємства;
- зменшення обсягів виробництва;
- падіння попиту на продукцію або послуги;
- зниження прибутковості та втрата клієнтів чи покупців;
- низька продуктивність праці;
- зниження загального потенціалу економіки країни.

Статистика американських і європейських ринків свідчить, що зі 100% новостворених компаній лише 20% продовжують своє існування після 3 років роботи. При чому з цих 20% після 6 – 8 років існування залишається знову лише 20%. Якщо підрахувати загальний результат, то тільки 4 – 5 % компаній існують більше 9 – 10 років. Ця закономірність існує в усіх країнах, на всіх типах ринків.[1]

Для підприємства дуже важливим є вихід із кризових ситуацій. Сучасна література виділяє три види криз: 1) криза стратегії, коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал, відсутні довгострокові фактори успіху та підприємство нездатне розрахуватися за своїми зобов'язаннями внаслідок значної втрати капіталу; 2) криза прибутковості - завдяки тривалій збитковій діяльності зменшується власний капітал та зростає заборгованість підприємства, що призводить до незадовільної структури балансу; 3) криза ліквідності, що є результатом асинхронності грошових притоків і відтоків[4].

Причинами їх виникнення можна назвати: недостатній рівень знань про можливість настання кризи, погане керівництво, відсутність стратегічного підходу, низький рівень контролю на підприємстві, неналежне виконання фінансовими службами своїх завдань.

Одним з головних фінансових інструментів запобігання банкрутства



підприємства є отримання цільового прибутку. Тому, щоб уникнути цих наслідків, потрібно ефективно використовувати ресурсну базу, оптимізувати організаційну структуру, зменшити постійні витрати, можливо за рахунок пошуку альтернативних джерел енергії, підтримувати добру репутацію підприємства та його продукції, провести ефективну цінову політику, пошук зацікавлених інвесторів; співпрацювати з державою та суспільством, щоб виконувати державні замовлення, виходити на світовий ринок для просування своєї продукції, що в результаті збільшить доходи підприємства та при необхідності здійснити санаційний аудит.

Перш ніж відкривати свій бізнес слід досконально прорахувати всі майбутні витрати, спробувати максимально їх мінімізувати, проаналізувати можливі ризики та можливі джерела фінансування. Для того, щоб уникнути можливих збитків у ході діяльності слід провадити:

- ефективну фінансову політику;
- своєчасно сплачувати усі податки;
- врахувати особливості географічного розміщення підприємства;
- постійне підвищення кваліфікації робітників;
- аналізувати смаки покупців та створювати максимально якісний товар;
- використання інноваційних технологій та оновлення обладнання;
- розширити напрямки маркетингової політики та логістику та ін.

Отже, своєчасне виявлення кризового стану підприємства, його всебічний аналіз дозволяють попередити неплатоспроможність підприємства на ранніх етапах. На сьогодні, в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості неплатоспроможних підприємств, тому слід ретельно підбирати стратегію діяльності підприємства ще на початку своєї діяльності та чітко її дотримуватись для отримання позитивних результатів.

*Список використаних джерел: 1. Домбровський В.С., Пластун А.Л. Врахування фази життєвого циклу підприємства як чинника попередження його банкрутства // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №9. – с.113-120; 2. Кривов'язюк І.В. «Антикризове управління підприємством»: Навч. посібник для студентів ВНЗ. - К. : Кондор, 2008. – 366 с.; 3. Мігорян М. «Феномен банкрутства підприємств в Україні» / Мігорян М. / Редакція від 25.04.2012р., [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://conf-ev.at.ua/forum/85-826-1/>; 4. Пархоменко Н.О., Даніч В.М. Процес прогнозування фінансової кризи як інструментарій забезпечення майбутніх конкурентних переваг підприємства // Бізнес Інформ. – 2012. – №2. – С. 27–29.*

**КОЛОМЄЙЦЕВА А.М.**, канд..екон.наук, доц., ХНУГХ ім. О.М.Бекетова  
**МАТВЄЄВА Н.М.**, студентка, ХНУГХ ім. О.М.Бекетова

## **ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день в умовах політичного та економічного становища країни стає актуальним питання про введення інновацій в управління підприємством, оскільки стратегічним напрямком розвитку України є входження в ЄС, а більшість підприємств, особливо великого працюють ще на вітчизняних постулатах, і в порівнянні з європейськими підприємствами відчувають регрес на фоні міжнародної економіки та розвитку закордонних організацій.

Кожне підприємство наразі потребує у комплексних інноваціях, які включають до себе як продуктові з технологічними, так і процесні інновації.

Проблема українських підприємств полягає в тому, що вони здійснюють

основну свою діяльність у первинному та вторинному секторах економіки, коли закордонні підприємства в більшій своїй частині перейшли на четвертинний сектор економіки.

Наприклад, підприємство з важкої чи легкої промисловості може використовувати нові технології з вторинної переробки продуктів, тим самим отримувати додатковий прибуток і сприяти екологічній стратегії країни.

Для того, щоб можна було запровадити модель «Міжнародної міжфірмової кооперації – метод підвищення ефективності НДДКР», яка використовується у країнах Західної Європи і націлена на рішення довгострокових комерційних завдань, потрібно щоб була стійка економіка в країні. Оскільки на даний період часу це неможливо, як альтернативу можна взяти за основу модель «Нові форми взаємодії людей в інноваційному процесі», яка використовується в Японії. Для цього потрібно зупинити так званий «відтік мізків» з України (у період з 1996 по 2011 роки з України виїхало 1 тис. 622 науковців, серед яких 1 тис. 290 кандидатів наук і 332 докторів наук) та залучати науковців до спільної роботи з підприємствами. Але, інноваційним ресурсом можуть бути не тільки науковці, але і звичайні працівники, тому на кожному підприємстві повинні існувати проектні групи, які б займалися інноваційною діяльністю підприємства.

Основними причинами неефективного інноваційного менеджменту підприємства є:

- гальмуючий активізацію інноваційної діяльності рівень організаційної культури і слабо розвинена інфраструктура інноваційної сфери;
- високий ступінь ризику інноваційних проектів;
- обумовленість специфікою трансформаційних процесів на підприємстві і слабка інноваційна мотивація працівників;
- рівень кваліфікації менеджерів;
- невідповідність реальним вимогам, які пред'являються;
- трансформаційні процеси.

В Україні є великий потенціал розвитку інноваційної діяльності, оскільки є природний та трудовий ресурсний потенціал, але проблема постає у неефективному використанні цих ресурсів, технічної й технологічної застарілості, відсутності фінансової допомоги держави та віддаленості розуміння закордонних моделей розвитку економіки та роботи підприємств співвітчизниками. Завданням кожного керівника підприємства є мотивація робітників, та зміна сприйняття виконуваної роботи працівниками, як сталої одиниці на те що, кожен повинен не тільки виконувати доручену йому роботу, але й працювати на ефективність роботи підприємства та запроваджувати нові ідеї для прогресу підприємства.

**МІЛАШ Б.О.**, студент, м.Суми, Сумський державний університет

## **КАДРОВА СКЛАДОВА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Економічна безпека підприємства — це стан корпоративних ресурсів (персоналу, ресурсів капіталу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й

соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам. [1].

Рівень економічної безпеки, а також ефективність господарювання підприємства великою мірою залежить від якості системи управління його кадровою безпекою, яка у свою чергу визначає здатність підприємства запобігати ризикам і загрозам організації праці, безпосередньо персоналу, його трудовому потенціалу, трудовим відносинам в цілому.

Можна захистити свою фірму від зовнішніх загроз конкурентів або інших незалежних умов, але в цей же час загроза може походити саме зсередини установи, від її працівників. Персонал організації впливає на всі аспекти її життєдіяльності, а також невід'ємно пов'язаний із її економічною безпекою. За даними статистичних досліджень близько 51% випадків економічних злочинів здійснюють співробітники компаній [2], а ефективна організація роботи щодо забезпечення кадрової безпеки може майже на 60% знизити прямі та передбачити непрямі збитки фірми, пов'язані з людським фактором.

Кадрова безпека є сукупністю складових, які пов'язані між собою:

- безпека життєдіяльності (безпека здоров'я, фізична безпека),
- соціально-мотиваційна безпека (фінансова безпека, кар'єрна безпека, естетична безпека, адміністративно-незалежна безпека),
- професійна безпека (безпека праці, інформаційна безпека, пенсійно-страхова безпека, безпека володіння сучасними знаннями),
- антиконфліктна безпека (патріотична безпека, психолого-комунікаційна безпека) [3].

Поняття «кадрова безпека» визначається, як комплекс дій та взаємовідношень персоналу, при якому відбувається ефективне економічне функціонування підприємства, його здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам, пов'язаним з персоналом, діагностика та прогнозування впливу персоналу на показники роботи, його інтелектуальний потенціал і трудові відносини загалом [4]. Кадрова безпека є синтетичною категорією: економічної теорії, теорії управління персоналом, економіки праці, соціології, політології.

У ряді досліджень вважається, що персонал організації становить найбільш слабку ланку в загальній системі економічної безпеки підприємства. Ця теза підкреслює важливість кадрової безпеки та доцільність її всебічного вивчення з метою подальшого керування нею. Джерелами негативних впливів з боку персоналу на економічну безпеку можуть бути:

- Помилкові дії окремих співробітників фірми – від кур'єра до керівника найвищої ланки (свідомі чи несвідомі).
- Вплив посадових осіб органів державної влади та управління (правоохоронних, податкових та інших контролюючих структур).
- Дії різних суб'єктів господарювання, особливо підприємств – конкурентів (економічні, розвідувальні, вплив на окремі ланки діяльності, тощо).
- Ланцюжки неефективних рішень персоналу підприємства через недостатню кваліфікацію, недбалість, тощо (керівників, менеджерів, логістів, аналітиків, тощо).

Доцільно наголосити на окремих важливих особливостях саме кадрової безпеки:

- людський капітал персоналу компанії є одним із найважливіших її ресурсів. По-перше, кадри – це і є підприємство; по-друге, людський капітал, на відміну від грошей, сировини, обладнання і т.д., є джерелом новоствореної,

додаткової вартості; по-третє, злагоджена команда професіоналів може стати одним із серйозних конкурентних переваг підприємства;

- працівники схильні до постійного вдосконалювання та саморозвитку, що є найбільш важливим та довгочасним джерелом підвищення ефективності діяльності підприємства;

- трудове життя людини продовжується у сучасному суспільстві 30 - 50 років, тобто відношення між працівником і підприємством можуть бути довготерміновими;

- в управлінні, людський компонент – найбільш обтяжливий актив. Розмаїтість і непередбачуваність людей роблять їх неймовірно складними для оцінювання, набагато складнішими, ніж будь-який електромеханічний;

- персонал є не лише конкурентною перевагою, але і джерелом внутрішніх загроз, а відтак потребує застосування спеціальних механізмів забезпечення безпеки.

Отже, кадрова безпека підприємства, як підсистема економічної безпеки, дає змогу підприємству досягати економічного зростання шляхом застосування знань, вмінь, навичок, досвіду, пізнавальних та духовних здібностей своїх співробітників, їх інтелектуального рівня та інших складників, що й забезпечують безпеку підприємства загалом.

**Список використаних джерел:** 1. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення: [монографія] / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко. – Донецьк: НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с. 2. Томаневич Л.М. Кадрова безпека підприємства як об'єкт теоретичного дослідження [Електронний ресурс] / Л.М. Томаневич. — Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Uproz/2011\\_4/u1104cha.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2011_4/u1104cha.pdf). 4. Назарова Г. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г. Назарова // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. — 2010. — Вип.15. — 342 с. 5. Чередниченко Н.В. Кадрова безпека як складова частина економічної безпеки [Електронний ресурс] / Н.В. Чередниченко. — Режим доступу: [www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8570/1/579.doc](http://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8570/1/579.doc)

**МАЛЯРСЬКА Н.В.**, к.м.н., доцент, м. Львів, ЛНМУ ім. Данила Галицького  
**СТОПЧАНСЬКА М.Б.**, студентка 6-го курсу, м. Львів, ЛНМУ ім. Данила

Галицького

## **ПРОПАГАНДА ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ – ЗАПОРУКА АКТИВНОГО ДОВГОЛІТТЯ**

Смертність населення України за останні роки є в центрі уваги медиків, соціологів, демографів, економістів та управлінців. За даними сумної статистики саме серцеві недуги в її структурі займають майже 67%. Від гіпертонічної хвороби нині потерпає 12 млн. українців, 9 млн. – пацієнти з хронічною ішемічною хворобою серця. Кожен 10-ий українець сьогодні має проблеми зі здоров'ям, котрі ведуть до хронічної ішемії мозку. Середня тривалість життя в Україні становить 68 років, у Росії – 66, у Польщі – 78, у Чехії – 79. У Канаді, Франції середня тривалість життя зросла до 81 року, у Японії становить 84 роки.

Думка провідних спеціалістів з проблеми охорони здоров'я, науковців та практичних лікарів направлена на попередження захворювання, профілактику та активну пропаганду здорового способу життя. Більшість ускладнень та смертей українці могли б уникнути, якби вчасно переймалися власним здоров'ям. До прикладу, втричі більше ускладнень зі сторони серцево-судинних уражень мають хворі на цукровий діабет 2-го типу, яких сьогодні в Україні близько, офіційно 6-8%,

хоча ця цифра значно більша. Хворі з нирковою недостатністю, які знаходяться на гемодіалізі – це пацієнти з високим тиском, цукровим діабетом, метаболічним синдромом. Смертність населення України сьогодні визначає природний приріст, тривалість життя і зумовлює зростання витрат на поліпшення здоров'я і відтворення населення.

Визначні вчені України вважають, що головною передумовою стрімкого скорочення чисельності населення протягом останніх десятиліть є суттєве переважання смертності над народжуваністю. Високі показники рівня смертності негативно впливають на тривалість життя населення. Особливо гострою є проблема передчасної смерті та смертності у працездатному віці.

Медики України вважають, що у наших силах запобігти розвитку серцево-судинних захворювань. Насамперед потрібне бажання для пропаганди здорового способу життя та проведення заходів щодо профілактики недуг. Сповідувати здоровий спосіб життя набагато дешевше і вигідніше, ніж потім тривало лікуватися.

Ставлення нашого населення до власного здоров'я вимагає комплексного підходу. Низькою залишається обізнаність громадян щодо ведення першооснов здорового способу життя (раціональне харчування, помірні фізичні навантаження, боротьба з палінням, зловживанням алкоголю, тощо). Програма Держави повинна бути направлена на зменшення вартості препаратів для лікування артеріальної гіпертензії; знання та вміння кожного лікаря (кардіолога, терапевта, невролога, сімейного спеціаліста) - направлені на активне виявлення хворих на артеріальну гіпертензію, звичайно, саме такий підхід до проблеми сприятиме збільшенню загальної тривалості життя населення, зменшенню медико-соціальних втрат працездатності громадян, як тимчасових так і стійких, та передчасної смерті. Таку інформацію повинна знати кожна доросла людина.

Здоровий спосіб життя допоможе позбутися поганих звичок, знайти гармонію в житті, продовжити молодість і попередити захворювання.

Згідно з ВООЗ, існує чотири основні чинники, які визначають стан здоров'я: спосіб та умови життя (50-55%), екологічна ситуація навколишнього середовища (20-25%), спадковість (15-20%) і рівень медичного обслуговування (7-15%).

Зауважте, спосіб життя має найбільший вплив на стан нашого здоров'я. Здоровий спосіб життя закладає фундамент гарного самопочуття, зміцнює захисні сили організму та розкриває його потенційні можливості.

«Здоров'я – не все, але все без здоров'я – ніщо», – сказав свого часу Сократ. І це, безумовно, так. Перехід до здорового способу життя – це шлях до внутрішньої гармонії. Щоб допомогти собі в цьому, треба пам'ятати про елементи здорового способу життя:

- Правильне, збалансоване харчування – достатня кількість білків, вуглеводів, жирів, вітамінів, амінокислот, мікро- та макроелементів.

- Достатня рухова активність – одна з проблем сучасної цивілізації. Ходу пішки замінили поїздки в транспорті, активний відпочинок – перегляд телевізійних передач. Гіподинамія – одна з найбільших проблем на шляху до здорового способу життя. Хода пішки протягом 30 хвилин щоденно, профілактика гіподинамії.

- Сон – важлива складова здорового способу життя. Згідно зі східною медициною, найбільш сприятливий час для сну – з 22 години до 6 години ранку.

- Внутрішня гармонія, правильне мислення та вчинки. Наше здоров'я та здоровий спосіб життя в цілому починаються з правильного внутрішнього настрою. Хвороби тіла є наслідками хвороб розуму – про це знали всі стародавні лікарі. У 80%

випадків вилікувати чи оздоровити людину можна добрим словом. Пам'ятайте: думки матеріальні. Наш стан, здоров'я, люди та події в житті – результат нашого мислення. Змінити своє мислення, заповнити свій мозок «чистими» намірами – це важливий крок на шляху до здорового способу життя, а отже до активного довголіття.

**ФАРТУШНАЯ Я.А.**, студент, г. Днепропетровск, Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

## **РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Информация - один из самых важных и неотъемлемых «ингредиентов» успешной деятельности предприятия. Важно чтобы она отвечала определенным требованиям: актуальность, достоверность, понятность, полезность, своевременность. Соответствие вышеперечисленным требованиям может не только привести организацию к успеху, а и обеспечить быстрое выполнение управленческих процессов в организации.

Не менее важным, является наличие заинтересованных лиц в процессе сбора, преобразования, обработки и применение информации. Именно от персонала в значительной степени зависит качество информации. Таким образом, достоверность полностью ложиться на плечи людей, которые ощущают всю ответственность за выполнение этого процесса.

Как правило, в этом задействованы управленцы в функциональных отделах структуры управления организацией. Что касается понятности информации, то в организации ее нельзя представить без двух сопутствующих элементов, кодирование и декодирование, которые являются неделимыми и не существуют друг без друга. Именно кодирование - неотъемлемая часть упрощения передачи информации. Наличие у организации деловых партнеров находящихся на далеком расстоянии, не обойдется без кодирования и декодирования, ведь этот способ целесообразнее всего вписывается в данную ситуацию. Документ, как форма кодирования, предоставляет информацию в понятном и компактном виде.

Своевременность, именно то понятие, которое подходит не только для информации. В логистике есть такой термин «Just in time»- точно вовремя.

Своевременность важна во всем, организация построена на том, что любой процесс необходимо выполнять во время, для этого создаются специальные графики работ. Даже своевременная оперативная реакция на любое изменение в организации или во внешней среде бывает просто крайне необходимо, что тем самым уменьшает долю риска, когда есть готовность к моментальной реакции. Ведь распространение или доставка информации не терпит медлительности. Но информация обладает свойством устаревать, она требует постоянного обновления. Поэтому доставка, прием, обработка информации, должны осуществляться точно вовремя и без промедлений.

Участники организации, осуществляющие проект находятся в среде, которая сама по себе является информационной и просто переполнена разнообразием информации, что часто отвлекает от процесса осуществления проекта, поскольку не вся полезна. Таким образом, информация должна нести в себе важную черту – полезность. Идти в ногу со временем, держа руку на пульсе, также свойство информации, вернее – ее актуальности. Пример актуальности информации, можно найти в современной научной литературе, где предпочтение отдается ссылкам на

литературные источники последних нескольких лет. Исходя из этого, работники обрабатывающие информацию должны знать о том, когда была собрана информация, чтобы ее применение давало правильные расчеты, а в дальнейшем – результаты. Именно надежность играет в организации одну из ключевых ролей. Надежность информации гарантирует успех и уменьшает риск.

Эффективность информационных потоков, как нельзя лучше указывает на возможные пути к их рационализации, которые можно изобразить с помощью графика (рис.1). Однако получение информации и ее обработка требует определенных затрат (кривая 1), в тоже время, чем больше информации, тем меньше потери от некачественных решений (кривая 2). Рассматривая совместно два этих графика, найдем оптимальный объем информации исходя из критерия минимума затрат.

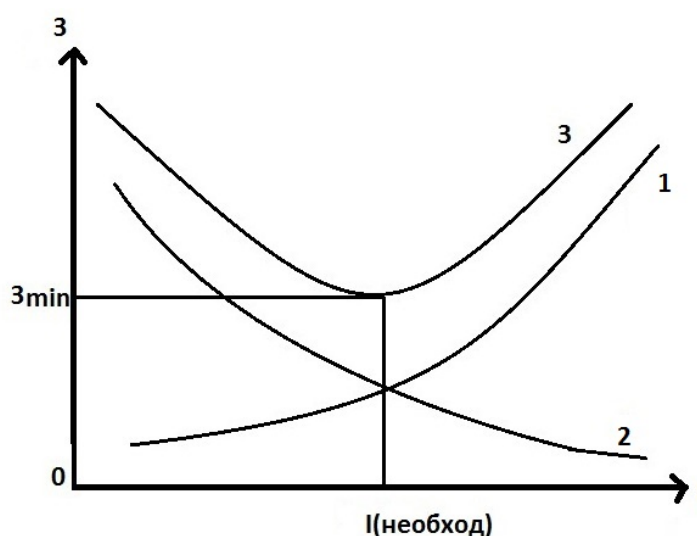


Рис.1 Определение рационального объема информации I

где: Z – затраты, I – информация.

Таким образом, график показывает оптимальное решение, при котором затраты и потери сводятся к минимуму и тем самым, организация получает необходимое количество информации, такое положение вещей и является рационализацией.

**ЧУХЛАТАЯ Н.В.**, студент, г. Харьков, ХНУГХ имени А.Н. Бекетова

**ВОДКА Н.В.**, ассистент, г. Харьков, ХНУГХ имени А.Н. Бекетова

## УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

На современном этапе становления рыночной экономики и развития организации особое внимание следует уделить практическому применению современных форм управления персоналом, что позволит повысить эффективность и производительность функционирования организации.

Управление персоналом – это вид деятельности по руководству людьми, направленный на эффективное использование трудовых ресурсов для достижения целей организации путем использования навыков и способностей этих людей с

учетом их удовлетворенности трудом.

Основная цель управления персоналом состоит в формировании, развитии и реализации с наибольшей эффективностью кадрового потенциала организации. Это означает улучшение работы каждого сотрудника с тем, чтобы он оптимальным образом наращивал и использовал свой трудовой и творческий потенциал и благодаря этому содействовал достижению целей предприятия, а также поддерживал деятельность других сотрудников в этом направлении. Осуществление этого невозможно без разработки эффективной системы управления персоналом.

В современной организации основным подразделением, занимающимся вопросами кадровой политики являются отделы кадров, в функции которых входят прием и увольнение работников, организация проведения обучения и повышения квалификации персонала. Вопросами мотивации персонала занимаются отделы труда и заработной платы. Деятельность этих подразделений должна быть скоординирована и подчинена достижению общей цели – повышению эффективности использования трудовых ресурсов. Для этого необходимо создавать службы управления персоналом, которые координируют деятельность по управлению персоналом и являются методическими и информационными центрами. В их состав необходимо включать психологов, юристов, экономистов т.к. эффективное управление персоналом подразумевает:

- анализ существующего кадрового потенциала предприятия и потребности в персонале;
- оценку и подбор кандидатов на вакантные должности;
- социально - психологическую диагностику работников;
- анализ и регулирование групповых и межличностных взаимоотношений;
- управление конфликтами;
- психологическую адаптацию работников;
- правовое сопровождение трудовых отношений;
- разработку систем мотивации и стимулирования работников;
- разработку методик оценки эффективности использования трудовых ресурсов.

При этом необходимо оценивать эффективность функционирования самой системы управления персоналом, что можно делать при помощи сравнения затрат на реализацию кадровой политики и полученных от ее внедрения результатов. Сами результаты можно разделить на экономические, социальные и организационные, которые оцениваются рядом показателей, перечень которых разрабатывается предприятием с учетом специфики его деятельности в целом и особенностей выполняемых самими работниками работ и функций.

**ШИНДЕЛЬ С.А.**, студент, м. Харків, ХНУМГ імені О.М. Бекетова

**ВОДКА Н.В.**, асистент, м. Харків, ХНУМГ імені О.М. Бекетова

## **МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

З розвитком конкуренції на ринку результативність діяльності і перспективи розвитку підприємства значною мірою залежать від раціонального використання задіяних ресурсів. Підприємствам необхідно не лише вести облік і аналіз, а і досліджувати поведінку витрат та розробляти систему управління ними. Система



управління витратами дозволяє підприємствам мати достовірну і своєчасну інформацію про собівартість виготовлення продукції, оцінювати ефективність діяльності кожного підрозділу, мати інформацію про конкурентоспроможність своєї продукції, мати змогу прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз існуючих систем управління витратами на сучасних підприємствах показує, що вони не дозволяють керівництву вирішити питання оптимізації витрат і підвищення ефективності діяльності підприємства.

Управління витратами є елементом комплексної системи, що забезпечує розробку і прийняття управлінських рішень. Слід відзначити, що жодне із завдань управління у будь-якій сфері діяльності неможливо реалізувати без зацікавленості в її вирішенні працівників.

Управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій управління, тобто функції повинні реалізовуватись через елементи управлінського процесу. Один з них є мотивація та стимулювання. Виконання цієї функції включає вплив керуючої підсистеми на керовану підсистему. Перша включає керівників, менеджерів, спеціалістів, бухгалтерів підприємства, які беруть участь у виконанні окремих функцій або елементів управління витратами. Керована підсистема охоплює витрати на виробництво і реалізацію продукції.

Саме тому процес організації системи управління витратами обумовлює необхідність вивчення факторів мотивації персоналу як складової цієї системи. Самоствердження зумовлює необхідність збільшення трудового внеску, а отже і збільшення якості та результативності праці, то головною умовою ефективною системи управління витратами є виділення, оцінювання та використання реальної системи мотивів, пов'язаних з існуючими механізмами стимулювання високопродуктивної праці на підприємстві.

Слід відзначити, що в системі управління витратами необхідно приділяти увагу не лише мотивації працівників, зайнятих безпосередньо на роботах по центрах формування витрат, а і робітників з керуючої підсистеми, щоб вони не були відірвані від процесу управління витратами та приймали активну участь в ньому. При цьому слід враховувати як матеріальні, так і соціально-психологічні елементи системи мотивації.

Необхідно інтенсивно використовувати світовий та вітчизняний досвід ефективно діючих підприємств щодо організації процесу розвитку персоналу, саме в частині виявлення та використання існуючих мотиваційних факторів системи матеріального та нематеріального стимулювання працівників з метою підвищення інформованості, прихильності та значимості процесу набуття додаткових навичок та вмінь, удосконалення кваліфікації, збільшення продуктивності праці та підвищення ефективності системи управління витратами підприємства.

**ПОГОРЄЛОВА Т.О.**, доцент НТУ «ХП»

**БУРЛАКА А.І.**, магістрант НТУ «ХП»

### **ЧОМУ ЙДУТЬ КРАЩІ: ПРОБЛЕМА ДЕМОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ**

Останнім часом керівники організацій стикаються з проблемою, що їх співробітники працюють не так старанно, як хотілося б, і, головне, не так, як вони здатні. Оклад, відсотки, бонуси, подарунки, нематеріальні стимули (дошки пошани,

корпоративні свята, спільні цінності) - ось ті інструменти, на які менеджери всіх рівнів покладають свої надії, намагаючись утримати в компанії найцінніших співробітників. Але, як показує досвід, вони знову і знову звертаються до експертів за допомогою - бо йдуть цінні співробітники [1].

Чому це відбувається? Всі перераховані вище зусилля спрямовані на створення зовнішніх систем мотивування. Але є ще один найсильніший фактор, що визначає трудову поведінку. Йдеться про внутрішню мотивацію. Про те, чому сама людина хоче виконувати доручену їй роботу на найвищому рівні, або навпаки, працює «абияк», чому якийсь вид діяльності їй до душі, а інший – ні [2].

Ми виділили деякі з можливих факторів демотивації, які, на наш погляд, надають ключовий вплив:

- обмануті очікування співробітника через сильно прикрашену інформацію на співбесіді про компанію та про перспективи. При наймі на роботу реальне «середовище», в яке кандидатові належить увійти, обговорюється дуже мало – тому що кандидати бояться ставити питання, а менеджери з персоналу розписують роботодавця тільки в рожевому кольорі;
- невикористання будь-яких навичок співробітника, які він сам цінує;
- ігнорування ідей і ініціативи. Приступаючи до нової роботи, співробітники зазвичай «фонтанують» новими ідеями. І найчастіше від цих ідей просто відмахуються - частково від недовіри новачкам, частково - від небажання розлучитися зі звичною робочою рутиною, навіть якщо вона не ефективна;
- відсутність почуття причетності до компанії. У працівників нерідко складається враження, що для менеджерів компаній вони є людьми другого сорту, які працюють на компанію виключно через гроші;
- відсутність відчуття досягнення, не видно результатів, немає особистого і професійного зростання. Особливо болісно переживають відсутність цікавої роботи люди творчих професій;
- відсутність визнання досягнень і результатів з боку керівництва;
- відсутність змін у статусі співробітника. Структурні обмеження є найбільш поширеною причиною уповільнення і зупинки кар'єрного зростання, точніше сказати, зміни статусу співробітника в організації, що дає повноваження, влада, можливість вирішувати нові завдання і рости. Ситуація типова для великих компаній з ієрархічною структурою. Не останнім за значимістю демотиватором є суб'єктивізм керівництва при прийнятті рішень про переміщення співробітників[3].

Нам хотілося звернути увагу керівників на цей особливий фактор поведінки співробітників - внутрішню мотивацію, тому що, на жаль, за нашими спостереженнями, він залишається осторонь, що призводить до негативних наслідків, перешкоджаючи ефективній роботі співробітників і стимулюючи догляд найцінніших з них.

Ми сподіваємося, що викладені нами ідеї та рекомендації дадуть імпульс до кращого розуміння персоналу компаній та реалізації невикористаного до цього потенціалу співробітників. Більш того, багато із запропонованих нами рекомендацій досить прості і є складовою частиною ефективного управління - і при цьому, як показує досвід, дійсно допомагають боротися з демотивацією.

**Список використаних джерел:** 1. Голушко А.Н. Замысловатый мотив // Управление персоналом – 2008. 2. Дежин В.А. Эффективность работы в организации //Управленец. – 2008. 3. Батьковский А.В. Приемы мотивации к труду и профессиональному росту // Проблемы теории и практики управления. - 2009.

## ВІТСУТНІСТЬ ПЕРСОНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК МОТИВАТОР БЕЗЛАДДЯ ТА БЕЗЗАКОННЯ

Читаючи сьогоднішні новини, поневолі згадуються слова У. Черчілля, які він сказав у своїй промові у парламенті Великої Британії під час Другої світової війни, перебуваючи на посту прем'єр-міністра і маючи дозвіл короля на формування нового уряду: «Я не можу запропонувати нічого, крім крові, тяжкої праці, сліз і поту» [1].

Складається таке враження, що тільки це зараз і залишається українському народу із-за багатьох обставин: бойових дій на Сході країни, жалюгідного стану економіки, якій вже стала притаманна системна криза за роки незалежності, невдалий, а іноді і руйнівних реформ, які спричинили занепад багатьох підприємств і навіть призвели до знищення цілих галузей господарства і, як наслідок – стовідсоткова девальвація національної валюти за один рік, порушені економічні зв'язки, закриття підприємств та зростаюче безробіття, заморожена заробітна плата та галопуючі ціни та платежі, радикальне скорочення всіх соціальних програм та виплат населенню.

Міжнародний валютний фонд зараз вважає потрібним виділити Україні у продовж кількох тижнів 15 млрд. доларів, щоб уникнути фінансового колапсу [2]. В МВФ вважають, що ці кошти необхідні країні додатково до відкритої кредитної лінії в 17 млрд. доларів, яка розрахована до 2016 року. Газета (Financial Times) стверджує, що, без додаткової допомоги, Києву прийдеться або радикально скоротити бюджет, або повідомити про дефолт.

В такій ситуації зручно списувати все на обставини і зовнішнього ворога, а не на власну некомпетентність та пріоритет індивідуального збагачення. Оскільки в нашій країні поняття «влада», «бізнес» та «кримінал» давно та надовго стали тотожними поняттями, то перш за все, персональну відповідальність повинні нести ті, хто цинічно наживався і продовжує наживатися за рахунок інтересів країни. Але це малоімовірно, враховуючи ситуацію з люстрацією та інституціональною кризою.

Любомир Митов, заступник директора Institute of International Finance, у ході Lviv Financial Forum розказав про занепокоєння інституціональними ризиками. «У будь-якому міністерстві, у будь-якій державній установі панує надзвичайно низький рівень компетентності і високий рівень недбалості та корупції» [3]. Але такий стан речей стосується і суб'єктів господарювання, зокрема державних підприємств.

Гаслом одного з кандидатів на президентських перегонах в Україні 2014 року були такі слова: «Ми проїдали 23 роки те, що було залишено у спадок після розвалу Радянського Союзу...» Хотілось би нагадати доларовому мільярдеру: «Ви переплутали займенники! Не «ми», а «ви» проїдали і продовжуєте проїдати!».

Для того щоб етичні принципи, норми, правила та стандарти перетворились в реалії ділового життя, вони повинні бути включені в процес прийняття рішень на всіх рівнях управління, а також в практику усіх державних службовців, тобто бути часткою реальної кадрової політики [4].

Отже, необхідно зробити висновок, що моральний занепад набагато гірший, ніж можливий дефолт. У кожній дії є ініціатор, який повинен нести персональну відповідальність за наслідок своїх рішень. «Розмитість» відповідальності за свої дії на всіх рівнях влади та господарювання призводить не тільки до морального занепаду й стимулюванню безладдя та беззаконня, а й до знищення країни.

Information // Avalon Pr. & NSSR / <http://ru.wikisource.org/wiki> 2. В МВФ подумывают о дополнительных \$15 млрд для Украины – Financial Times (FT). 10.12.2014. // Джерело: <http://www.segodnya.ua/economics/enews> 3. Любомир Митов. Помощь МВФ поможет остановить кровотечение, но не вылечит экономику. 19.09.2014. // Джерело: <http://delo.ua/ukraine/pomosch-mvf-pomozhet-ostanovit-krovotечение-no-ne-vylechit-ekon-278638/> 4. Баранівський В.Ф., Скворцова Т.Г. Етика бізнесу: Навчальний посібник. – К.: Видавець ПАЛИВОДА А.В., 2008. – 200 с.

**ЯРЕСЬКО Д.А.**, магістрант, м. Полтава, ВНЗ Укоопспілки «ПУЕТ»

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА НЕЇ**

Діяльність будь-якого підприємства в умовах посилення процесів глобалізації в економіці постійно піддається впливу різноманітних факторів та чинників, зумовлених зростанням конкуренції на ринку або нестабільністю політичної ситуації в країні. Це може призвести як до позитивних, так і до негативних змін фінансового стану підприємства. Збереження фінансової стійкості підприємства та мінімізація впливу цих різноманітних чинників на сьогоднішній день є необхідною умовою існування сучасного підприємства. Саме тому нагальною є потреба дослідження факторів, які спричиняють істотний вплив на фінансову стійкість підприємства.

Досить широке коло науковців погоджуються з тим, що фінансова стійкість – це властивість підприємства, яка відображає в процесі взаємодії зовнішніх і внутрішніх чинників досягнення стану фінансової рівноваги і його здатність розвиватися. З даного визначення чітко випливає, що на фінансову стійкість підприємства впливають зовнішні і внутрішні чинники, ступінь впливу яких залежить від кон'юнктури фінансового ринку і зміни економіко-політичної ситуації в країні.

До зовнішніх чинників впливу на фінансову стійкість підприємства відносяться такі три основні групи: загальноекономічні, ринкові та інші. До загальноекономічних чинників належать темпи росту ВВП, темпи росту інфляції, характер податкової системи, аспекти чинного законодавства, темпи росту реальних доходів населення. Основні ринкові чинники впливу на фінансову стійкість підприємства включають в себе рівень монополізму на ринку, рівень попиту та пропозиції, стан валютного ринку, рівень активності фондового ринку. До категорії чинників «інші» входить політична ситуація в країні, демографічна ситуація, стихійні лиха[2]. Вплив зовнішніх чинників на фінансову стійкість особливо зростає на стадії економіки кризового періоду.

Внутрішні чинники впливу на фінансову стійкість підприємства поділяються на організаційні, інвестиційні та фінансові. Найбільш значущими внутрішніми факторами є оптимальність складу та структури активів підприємства, раціональність комбінації джерел їх фінансування. Так, наприклад, при зменшенні виробничих запасів та зростанні частки ліквідних активів підприємство може отримувати більший обсяг прибутку, що підвищить потенційні можливості підприємства щодо сталого зростання.

Управління фінансовою стійкістю підприємства – це система принципів та методів розроблення і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням постійного зростання прибутку, збереженням платоспроможності, підтриманням фінансової рівноваги [1]. Сьогодні управління фінансовою стійкістю орієнтоване переважно на розв'язання короткострокових проблем. У цих умовах поширеними є зміни завдань, пріоритетів діяльності, рішень, наслідком чого є недосконалість

структури показників фінансової стійкості, зниження її рівня. На підприємстві має здійснюватися стратегічне управління фінансовою стійкістю, яке враховує напрям та силу впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. При цьому необхідним виявляється максимальне використання наслідків позитивного впливу факторів та унеможливлення або хеджування негативних.

Отже, на підприємстві необхідно формувати ефективну систему управління фінансовою стійкістю на основі застосування методів прогнозування, планування, регулювання, контролю, аналізу фінансової стійкості, в тому числі факторного аналізу впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на неї.

*Список використаних джерел: 1. Гончаренко О.М. Методичні аспекти оптимального управління стійкістю підприємства // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць Одеського державного економічного університету. – 2010. – №39. – С. 39–43. 2. Самсонова К.В. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємства // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – 2013. – №4. – С. 125-134.*

**МАТРОСОВ О.Д.**, канд. екон. наук, професор, НТУ «ХПІ»  
**КОСЯН Л.А.**, магістрант, НТУ «ХПІ»

## **РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК НАУКИ**

Управління персоналом у єдності своїх різноманітних функцій, суб'єктів і методів виступає предметом науки “управління персоналом”. Одночасно ця багатогранна соціальна діяльність і різні аспекти її впливу на підприємство, людину і суспільство є об'єктом аналізу багатьох наук.

Процес виділення управління персоналом у самостійну науку завершився у 60-70-х роках ХХ ст., вона і сьогодні називається по-різному: “організаційна поведінка” або “управління людськими ресурсами”.

У Німеччині і деяких інших країнах континентальної Європи наука управління персоналом була традиційно пов'язана, в першу чергу, з економікою підприємства, що знайшло відображення у назві цієї дисципліни - “економіка персоналу” або “менеджмент персоналу”.

Управління персоналом як наука існує на двох рівнях:

- теоретичному – одержання нових знань шляхом опису і класифікації явищ, встановлення причинно-наслідкових, функціональних і інших взаємозв'язків і закономірностей між ними, прогнозування типових організаційних ситуацій;
- прикладному – управління персоналом займається питаннями зміни і перетворення реальних виробничих ситуацій, розробкою конкретних моделей, проектів і пропозицій для підвищення ефективності використання робітників[1].

Управління персоналом вивчає людину в єдності усіх її проявів, що впливають на усі процес у підприємстві: від її залучення до ефективного використання усього її потенціалу. Людина бере участь у виробничій діяльності як її багатогранний суб'єкт: економічний (виробник і споживач благ); біологічний (носій певної фізичної конструкції і здоров'я); соціальний (член певної групи); правовий (власник певних прав і обов'язків); культурний (носій певного менталітету, системи цінностей, соціальних норм і традицій); 28 емоційно-вольовий (той, що має певний характер і психологічний склад у цілому); розумний (той, що має певний інтелект і певну систему знань). Усі ці і деякі інші аспекти особистості за певних умов у більшому або меншому ступені впливають на поведінку працівника в сфері праці [2].

Управління персоналом як наука впливає на реальну життєдіяльність підприємств, стаючи надбанням людей, зайнятих в області управління і виробництва. Сучасні умови діяльності підприємств пред'являють якісно нові вимоги до менеджерів з персоналу, обумовлюють необхідність більш високої інтенсивності їхньої праці, уміння цінувати час, володіти комплексом організаційних і психологічних якостей, забезпечувати творчий підхід до роботи. У цьому зв'язку особливої актуальності набуває удосконалення якісного змісту діяльності менеджерів з персоналу. Разом з тим, в Україні склалася ситуація, коли управлінню персоналом не приділяється достатньо уваги, технологія розробки і прийняття кадрових рішень є недосконалою і науково необґрунтованою, у більшості випадків відсутня орієнтація на досягнення соціальної ефективності в управлінні персоналом. Це пов'язано з існуванням ряду проблем в області управління персоналом у підприємствах.

Отже, основна мета управління персоналом - поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації і трудової мотивації для розвитку здібностей працівників, стимулювання їх до виконання робіт вищого рівня [3].

*Список використаних джерел: 1. Гаєвська О.Б. Управління як соціальний феномен: Монографія./ О.Б. Гаєвська – Київ: Вища освіта, 2000 -168с. 2. Крушельницька О.В. Управління персоналом./ О.В. Крушельницька – Київ: Кондор, 2005 – 308с. 3. Попов Е.О. Сучасна стратегія управління персоналом/ Е.О. Попов // П'ята Всеукраїнська науково-практична конференція. – 2007.- №5.*

**НАЗАРЕНКО О.В.**, магістрант, г. Харьков, НТУ «ХПИ»

## **ВОВЛЕЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ**

В настоящее время практически во всех сферах экономики наблюдается ужесточение конкуренции. В таких условиях отечественные предприятия и организации просто обречены на поиск новых методов работы с персоналом. Контроль над работой персонала должен становиться все менее механистическим и все более органическим.

Небольшое промышленное предприятие «Ренит», занимающееся производством и реализацией кровельных материалов столкнулось с проблемой. В качестве решения было предложено создать высоко результативную команду из числа сотрудников компании. Первая проблема, с которой столкнулся консультант, заключалась в том, что вовлеченность персонала в проблемы организации была достаточно низкая. Иными словами каждый работал в рамках своих жестких регламентов, а что происходит вокруг его не интересовало.

С целью усиления вовлеченности персонала и создания высоко результативной команды был проведен ряд мероприятий. В их основе лежала модель «Лестница» методов вовлечения персонала и расширения полномочий

Согласно данной модели в целях создания необходимой высоко результативной команды на начальном этапе было проведено информирование, которое является первым шагом к повышению уровня вовлеченности. В качестве средств коммуникации были выбраны: планерки, электронная почта, интернет, информационные бюллетени, видео презентация о деятельности организации.

Таким образом, влияние прямого надзора в системе управленческого контроля организации снизилось с 60% до 30%. Также был усилен и механизм технического контроля за счет отладки информационной системы отслеживания сроков

выполнение работ, а также совершенствования системы оплаты труда. А что касается тех проблем, с которых все началось, то они были решены высоко результативной командой следующим образом:

- маркетинговыми совместно с техническими специалистами были разработаны новые кровельные покрытия. Все это привело к тому, что компания «Ренит» не только вернула свою долю рынка, но и увеличила ее на 20%, обойдя конкурентов!

- было проведено техническое переоснащение, при котором акцент был сделан на повышение уровня автоматизации. Таким образом, была решена проблема неукomплектованности штата.

- вовлечение основной части персонала в деятельность компании повысила мотивацию персонала к труду, что вызвало рост производительности труда (без учета автоматизации) на 11% и снижение брака на 15%.

- увеличив продажи, организация смогла повысить уровень заработной платы своим рабочим, а также ввести ряд материальных поощрений. За счет реализации этих мер в течение двух лет удалось достичь снижения уровня текучести персонала на рабочих местах с уровня 67% в год до 12%.

**ОРИНКО О.Є., магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»**

## **ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних ринкових умовах, де постійно змінюється зовнішнє середовище, економічні відносини стають дедалі більш складними та ще більш інтегрованими у світове господарство, де неупинно та стрімко зроста конкуренція. На всіх етапах створення продукту та доведення його до кінцевого споживача дуже гостро постає питання у постійному підвищенні конкурентоспроможності підприємства. Вивчаючи досвід країн, які знаходяться на високому економічному рівні свого розвитку, можна зробити висновок, що інноваційна діяльність є тим чинником, який сприяє підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. В усьому світі інновації розглядаються як один з головних способів модернізації діяльності підприємств. Актуальність даної теми обумовлена тим, що однією з проблем формування та розвитку конкурентоспроможності українських підприємств є низький рівень їх інноваційної діяльності.

Незважаючи на велику кількість робіт як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, комплекс науково-практичних проблем, пов'язаних з активізацією та використанням інформаційно-інноваційного механізму в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства залишається недостатньо дослідженим. Не з'ясовано лишається сутність та структура інформаційно-інноваційного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства. Малодослідженими є його основні блоки, практичні інструменти оцінки їх стану, методи підвищення ефективності функціонування означеного механізму та особливості інструментів, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства не лише ситуативно, а й протягом тривалого часу у майбутньому. Все це зумовлює необхідність комплексного наукового аналізу процесів, які відбуваються в інформаційно-інноваційній сфері підприємств для максимально ефективного використати інформаційно-інноваційний механізм для

підвищення конкурентоспроможності підприємства в поточному та майбутніх періодах[1].

Вплив інноваційного чинника на виробництво сьогодні є радикальним і комплексним. Надзвичайно велика вигода провідних фірм від інноваційної діяльності обумовлена тим, що вони під видом новачків насправді передають лише не дуже ефективні та застарілі технології.

На сьогоднішній день перед вітчизняними підприємствами постає декілька вагомих проблем: низький рівень конкуренції; низький рівень попиту; нестабільна державна політика. Якщо підприємство планує залишатись стабільним, то воно повинно стати новатором, щоб підвищити рівень його конкурентоспроможності. Адже інноваційна діяльність в ринковій економіці є основним чинником конкурентоспроможності підприємства[2].

Дослідження впливу інновацій на рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах набувають все більшої актуальності. Це пов'язано з тим, що однією з основних цілей підприємства, що функціонує в умовах ринкової економіки, є не тільки забезпечення конкурентоспроможності його товарів, але й удосконалення процесів їх створення і виробництва. Така ціль досягається лише організаціями, які мають високу інтенсивність інноваційної діяльності, адже постійно оновлюючи бізнес – процеси, можна оперативно та з мінімальними витратами реагувати на зміни зовнішнього середовища. Звідси випливає, що інноваційна діяльність підприємства та його конкурентоспроможність є взаємообумовленими[3].

Тому дослідження інноваційної діяльності підприємств є визначальним фактором їхньої конкурентоспроможності.

*Список використаних джерел:* 1. Новицький В. Інформаційно-інноваційні детермінанти сучасних глобальних конкурентних стратегій // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект Сборник научных трудов. - Донецк: ДонНУ - 2009. – Ч.2. – С.536-542. 2. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: Монографія – Тернопіль: "Економічна думка", 2003. – 326 с. 3. Грищенко О.Ф. Дослідження проблем та перспектив розвитку інноваційного підприємництва в Україні.

**КРАМСЬКОЙ Д.Ю.**, к.е.н., доцент, м. Харків, НТУ «ХПІ»  
**СИДОРЕНКО Ю.В.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **СТВОРЕННЯ МЕХАНІЗМУ НАЙМУ ТА ПІДБОРУ КАДРІВ**

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин робота підприємства все більше залежить від людського чинника. Потребу в кадрах відчують практично всі організації, а отже, від якості прийняття рішень щодо підбору персоналу значним чином залежить ефективність роботи компанії.

Тому виникає необхідність створення обґрунтованого механізму найму працівників на посаду, що забезпечуватиме підприємство персоналом необхідної кваліфікації у необхідній кількості для її подальшого розвитку.

Серед вітчизняних та зарубіжних науковців вагомий внесок у рішення питань, пов'язаних з підбором персоналу, зробили Р. Мансуров, О. Кібанов, М. Виноградський, С. Біляєва, Л. Балабанова, А. Маслоу, Д. Майстер, М. Мескон, Б. Райзберг, Д. Шоул та інші.

Найпоширенішими критеріями ефективності підбору кандидата в компанії є терміновість, рівень заробітної плати та компетенції. Існують можливі альтернативи



компонування складових якісного відбору в залежності від специфіки роботи організації та доступності для роботодавця. Пропонуємо такий механізм підбору кадрів:

Варіація 1 «Компетентний фахівець – мінімальні строки». Більшість вимог вакансій, що відповідають умовам «швидко та якісно», відрізняються високою вартістю. Коли існує гостра необхідність у фахівцеві, а претендентів на ринку мало, то завищення рівня заробітної плати буває виправданим і використовується великими компаніями у якості інструменту для пошуку. Недоліком подібної комбінації є ймовірність потоку резюме, викликаного високою зарплатою, що не відповідає необхідним вимогам. Рішенням цього може бути складання оголошення про вакансію з конкретним зазначенням вимог до кандидата (наприклад, наявність досвіду роботи в галузі).

Варіація 2 «Висока кваліфікація – низький рівень заробітної плати». Така ситуація може розтягнути період пошуку кандидата на невизначений період. У цьому випадку важливу роль в підборі відіграє нематеріальне стимулювання працівників, наприклад, повний соціальний пакет, зручний, індивідуально підібраний, графік роботи та інше. Основним недоліком запропонованої комбінації складових, окрім невизначеного терміну, є можливий перехід прийнятого фахівця на іншу роботу більш високою винагородою за працю. Для підприємства це загрожує новими витратами на підбір, навчання, адаптацію, заробітну плату нових співробітників, а також у деяких випадках – втратою частини можливого прибутку від проекту або навіть зривом проекту взагалі.

Варіація 3 «Мінімальний рівень заробітної плати і строку пошуку». Таке поєднання ставить під сумнів якість підбору персоналу, тобто цей підхід підходить компаніям, що працюють на вузькогалузовому рівні і потребують висококваліфікованих кадрів. Заощаджувати на заробітній платі можуть корпорації, які привертають до себе молодих фахівців та мотивують їх можливістю отриманням досвіду роботи. Тоді кандидати оволодівають практичними знаннями та азами роботи на великому підприємстві, після чого можуть перейти на більш оплачувану роботу.

Отже, для підприємств, що розвиваються на ринку і цінують свою репутацію, мають дотримуватися поєднання показників «висока кваліфікація за мінімальний термін»; компанії з тимчасовими фінансовими проблемами, які мають ризикувати, щоб вийти з кризи, і не в змозі дозволити собі дорогу робочу силу, можуть використовувати варіацію 2. Невеликі організації, що не розпоряджаються значним коштом на оплату праці і потребують терміново працівників на посаду, а також значні за масштабами підприємства з відомим «ім'ям» вдаються до третьої альтернативи підбору кандидатів. Якісний підбір кадрів з урахуванням специфіки роботи підприємства сприятиме підвищенню ефективності та розвитку організації.

*Список використаних джерел: 1. Виноградський М.Д., Беляєва С.В., Шканова О.М. Управління персоналом: Навч. Посіб. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 126 с. 2. Балабанова Л. Управління персоналом: Навч. Посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 168 с. 3. Маслоу А. Мотивація і особистість / Пер. з англ. - СПб.: Питер, 2006. - 352 с.*

**ЮРЧЕНКО В.А.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»

## **ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО ПРАЦІ**

Робота кожної компанії перш за все залежить від рівня кваліфікації та

мотивації людей.

Мотивація і стимулювання працівників є одними з основних чинників, що визначають ефективність трудової діяльності.

Мотивація трудової діяльності – складний, відносно стійкий, процес, обумовлений певними особистими характеристиками людини, а також необхідністю задоволення її потреб та їх відповідності зовнішнім умовам діяльності.

Добре спланована система мотивації дозволяє суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу, збільшувати обсяги продажу, покращувати виробничий процес та обслуговування клієнтів, без особливо великих матеріальних затрат з боку компанії.

Коли працівник виконує свої посадові обов'язки з повною самовіддачею і його цілі саморозвитку включають розвиток підприємства загалом, тоді коефіцієнт корисної дії зростає в декілька разів.

Для успішної мотивації при створенні системи стимулювання необхідно орієнтуватися на ряд вимог.

Розмір винагороди працівника має визначатися на основі об'єктивної оцінки результатів його праці.

Працівник повинен знати, яку винагороду він отримає в залежності від результатів своєї праці;

Винагорода має бути адекватно трудовому внеску кожного працівника в результат діяльності всього колективу, його досвіду та рівнем кваліфікації.

Винагорода має слідувати за досягненням результату як можна швидше (якщо не у формі прямого винагороди, то хоча б у вигляді обліку для подальшої винагороди);

Винагорода має бути для співробітника значущою;

Правила визначення винагороди повинні бути зрозумілі кожному співробітнику організації та бути справедливими, в тому числі з його точки зору.

Основною причиною відсутності мотивації праці є незадовільна політика кар'єрного зростання.

Для вирішення даного завдання кожне підприємство повинно мати план кар'єрної політики і просування по службі.

Стимулювання працівників є одним з провідних напрямків збільшення продуктивності праці і, як наслідок, обсягів виробництва.

Стратегія кар'єрної політики має передбачувати інтелектуальний розвиток працівників як мінімальної виробничої одиниці задля збільшення доходів підприємства в цілому.

**ВІВЧАР Р.Я.**, асистент, м. Львів, ЛНМУ імені Данила Галицького

**АРСЛАНОВА С.**, студентка, м. Львів, ЛНМУ імені Данила Галицького

## **ПЕРШІ КРОКИ ПО ВЕЛИКІЙ ДОРОЗІ ПОЛЯ ПІЗНАННЯ: ВІД СИМТОМУ-ДО ДІАГНОЗУ**

І.П. Павлов, факти - це крила науки. Без фактичного матеріалу, умілого відбору їх і відокремлення не може бути ніякого наукового знання. Але знання фактів в усій їх сукупності не є ще справжнє наукове знання. Наука завжди прямує за фактами, явищами, розкриваючи сутність, закон, якому явище і факти підкорюються, тобто установлює причини явищ і фактів.

Розлади нервових функцій в хворого доводиться часто спостерігати не тільки неврологам, а й лікарям інших спеціальностей (терапевтам, педіатрам, ендокринологам, онкологам, інфекціоністам, гематологам, дерматологам тощо). Тому кожному лікареві, треба знати симптоми цих ураження вищих нервових функцій, уміти своєчасно їх виявляти.

Гарна методика викладання забезпечує єдність інтересів викладача і студентів на основі з'єднання необхідності вивчення будь-якої дисципліни з переконанням цієї необхідності. У цьому відношенні методи активного навчання є одним з найбільш перспективних шляхів вдосконалення професійної підготовки фахівців. В даний час у вищій школі широко використовуються в навчально-виховному процесі наступні методи активного навчання: проблемний, діалоговий, ігровий, дослідницький, модульний, опорних сигналів, критичних ситуацій, автоматизованого навчання і т.д. Ці та інші методи активного навчання діляться на дві групи: а) імітаційні; б) неімітаційні. А імітаційні, в свою чергу - на ігрові та неігрові. Сюди ж включають науково-дослідну роботу студентів, виробничу практику та інше. Активні форми занять – це такі форми організації навчально-виховного процесу, які сприяють різноманітному (індивідуальному, груповому, колективному) вивченню (засвоєнню) навчальних питань (проблем), активній взаємодії студента і викладача, жвавому обміну думками між ними, націленому на вироблення правильного розуміння утримання досліджуваної теми та способів її практичного використання.

З метою підготовки лікаря - фахівця ХХІ сторіччя необхідно активізувати пізнавальну діяльність студентів, запроваджувати у практику сучасні технологічні системи, нові методичні прийоми при вивченні неврології студентами ІV курсу медичного факультету вищих медичних навчальних закладів ІІІ - ІV рівнів акредитації у відповідності з наступними нормативними документами: освітньо-кваліфікаційними характеристиками (ОКХ) і освітньо-професійними програмами (ОПП) підготовки фахівців, затвердженими наказом МОН України від 16.04.03 за №239 “Про затвердження складових галузевих стандартів вищої освіти з напрямку підготовки 1101 “Медицина”; експериментальним навчальним планом, розробленим на принципах Європейської кредитно-трансферної системи (ECTS) і затвердженим наказом МОЗ України від 31.01.2005 за №52 “Про затвердження та введення нового навчального плану підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня “Спеціаліст” кваліфікації “Лікар” у вищих навчальних закладах ІІІ-ІV рівнів акредитації України за спеціальностями “Лікувальна справа”, “Педіатрія”, “Медико-профілактична справа”; - наказом МОЗ України від 31.01.03 за №148 “Про заходи щодо реалізації положень Болонської декларації у системі вищої медичної і фармацевтичної освіти”; - типової навчальної програми з дисципліни «Неврологія» для студентів вищих медичних закладів, затвердженої 19.06.2007 року.

Методологічна основа будь-якого діагнозу – складний діалектичний процес пізнання об'єктивної істини від простого споглядання до складного абстрактного мислення. У процесі клінічного мислення переплітаються аналіз і синтез, співвідношення чуттєвого й логічного, єдності сутності та явища. Методологія неврологічного діагнозу тісно пов'язана з особливостями неврологічної науки, яка є вищою математикою медицині складається з кількох етапів. Першим етапом є встановлення виявлення і оцінювання окремих симптомів неврологічної та іншої патології. Другий етап – узагальнення окремих симптомів (чутливих, рухових, вегетативних тощо) є важливою складовою подальшого встановлення нозологічного діагнозу. А з урахуванням анамнезу життя, хвороби, спадковості, додаткових даних–

клінічного.

Перед лікарем часто постають складні діагностичні завдання. Для їх вирішення необхідно використовувати також сучасні досягнення техніки. У процесі складання плану проведення параклінічних досліджень потрібно враховувати їх інформативність та доцільність їх використання, а також - вміти правильно трактувати, тобто робити висновки про патогенез, функціональні та органічні зміни в нервовій системі, рідше - про нозологічну форму хвороби. Цей процес – не проста, але захоплива мандрівка незвіданою поки для початківця, але чим далі захопливою дорогою до цілі – пізнання істини, оволодіння мистецтвом лікаря, під час якої спостерігаються захопливі та найрізноманітніші пригоди. Для подолання яких у цьому існують лишень два методи: добре володіння теорійними та практичними знаннями й навичками.

**СІЛАДІ Я.В.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСА**

Обрана для дослідження проблематика є актуальною з огляду на те, що останнім часом зросла актуальність і значимість досліджень, присвячених вивченню інструментів стимулювання інноваційної діяльності в аграрній сфері.

Одна із центральних проблем при цьому – стимулювання інноваційної діяльності, раціональне фінансування науково-технічних та інноваційних програм в аграрній сфері, що потребує відповідних досліджень.

Україна за аграрним і природно-ресурсним потенціалом посідає важливе місце серед країн світу.

Інноваційний розвиток, впровадження його результатів в АПК являє собою розробку раціональної структури інноваційного процесу, що повинен повністю бути адаптованим до умов виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції.

Розвиток сучасного підприємства – це процес систематичних динамічних перетворень, трансформацій його підсистем в межах встановлених підприємством стратегічних цілей для забезпечення сталого інноваційного розвитку.

Нагальною проблемою інноваційного розвитку є раціоналізація та інтеграція всіх процесів в системі управління підприємством.

Одна із центральних проблем при цьому – стимулювання інноваційного розвитку, раціональне використання науково-технічних та інноваційних програм в аграрній сфері, що потребує відповідних досліджень.

Ефективність функціонування підприємств аграрного сектора залежить від зовнішнього середовища, зокрема, від тих сил, що чинять дію на нього.

Макроекономічні чинники впливають на розвиток економіки загалом, так і аграрних підприємств зокрема.

Збутові чинники пов'язані з комплексом причин: відсутність раціональних каналів просування продукції, нерозвиненість ринкової інфраструктури, і в першу чергу оптових сільськогосподарських ринків, бездіяльність аграрних бірж, знищення системи контрактації, засилля в умовах відкритості національної економіки імпорتنих продуктів харчування, втрата традиційних зовнішніх ринків збуту і не

докладання зусиль до завоювання нових, сировинний, характер експорту тощо.

Фінансові чинники впливають на розвиток виробництва, рівень впровадження новітніх технологій та підходів до виробництва аграрної продукції, рівень прибутковості та рентабельності сільськогосподарських підприємств тощо.

Податкові чинники визначаються через систему фіскальної політики держави: обсягів збору податків, тобто рівень податкового тиску, так і системи адміністрування податків, а також можливості пільгового оподаткування.

Загалом Україна має потенційні можливості для успішного здійснення інноваційного розвитку, однак на рівні держави необхідно виконати ряд заходів: забезпечити стабільність економічного розвитку країни для залучення інвестицій в агропромисловий комплекс; зорієнтувати фінансово-кредитні установи на надання кредитів підприємствам, що займаються інноваційною діяльністю.

Аналізуючи систему чинників, варто визначати напрям впливу, що може як негативно, так і позитивно відобразитись на розвитку підприємств аграрного сектора: стимулююча або стримуюча державна аграрна політика.

Основною складовою інноваційного розвитку аграрного підприємства має стати створення і підтримка механізмів, основних інститутів, що забезпечують просування у виробництво ресурсозберігаючих проектів та розробок, створення об'єктів з високим науковим і виробничим потенціалом.

**СІКЕТИНА Н.Г.**, асистент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**ЧЕКАЛІНА Е.П.**, канд. екон. наук, доцент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ОЦІНКА РИЗИКУ У ВИРОБНИЧИЙ ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Виробниче підприємництво – вид діяльності суб'єктів у ринковій економіці, який забезпечує державі багатство, тому що залежить від стану матеріального виробництва, НТП та сервісного обслуговування.

У той же час, така діяльність найбільш підлягає ризику, тому що в процесі можуть бути втрати у разі помилкових дій персоналу та взаємодії з мінливим зовнішнім середовищем. Для запобігання або зменшення ризику прийняття управлінських рішень підприємств має виявляти ті, які впливають на його діяльність, вирішити допустимий рівень ризику та способи його розрахунку. Управління ризиками спрямоване на захист своєї діяльності від впливу ризику, які погрожують її прибутковості. Виявлення ризиків може бути проведене різними методами: від складного із використанням теорії імовірності в моделях дослідження операцій до чисто інтуїтивних здогадок. Теорія імовірності потребує знань у цій галузі та безсуперечної інформації, тому не завжди її можна застосовувати. Для підвищення точності оцінки ризику необхідно використовувати механізм оцінки виробничо-підприємницького ризику.

Слід відзначити, що цілісна теорія оцінки ризику в сучасній економічній науці відсутня. У зв'язку з цим, на сучасному етапі управління ризиками в Україні підприємстві зазвичай опираються на інтуїцію, попередній досвід.

Особливий інтерес представляє кількісна оцінка підприємницького ризику за допомогою методів математичної статистики. Головними інструментами цього методу оцінки є дисперсія, стандартне відхилення, коефіцієнт варіації.

Розглянемо використання цього методу на прикладі промислового

підприємства Харківської області відносно поведінки показника – обсягу реалізованої продукції.

Для цього використаємо формулу середньозваженої величини. Ризик недосягнення запланованої величини реалізованої продукції розраховується за допомогою стандартного відхилення, яке визначає розбіжність між очікуваною величиною обсягу реалізації та його середньою величиною. Чим більшою є величина стандартного відхилення, тим більшим є розбіжність можливого результату і, відповідно вищим є підприємницький ризик. У разі, коли необхідно порівняти два варіанти із різним очікуваним результатом та різним ризиком, представляє інтерес показник – коефіцієнт варіації, який дає характеристику розміру ризику на одиницю очікуваного результату. Отже, чим нижчим є величина коефіцієнта варіації, тим нижчим є розмір відносного ризику. Для розглянутого прикладу середньозважена величина за період 2002 – 2013 рр. дорівнює 41208,68 тис. грн. Дисперсія дорівнює 525, а стандартне відхилення – 22,9. Коефіцієнт варіації дорівнює 0,1%, тобто ризик невиконання плану за обсягом реалізації продукції розглянутого підприємства відносно низький.

Окрім статистичного методу існує метод експертної оцінки ризику. Експерти, які оцінюють ступінь можливих ризиків використовують відповідну систему оцінок: 0 – неіснуючий ризик, 25 – ризикова ситуація вірогідне не настане, 50 – про можливість ризикової ситуації неможна сказати нічого відповідного, 75 – ризикова ситуація вірогідне настане, 100 – ризикова ситуація обов'язково настане. Потім оцінки експертів підлягають аналізу на їхню суперечливість та має відповідати такому правилу: максимально допустима різниця між оцінками двох експертів не має перевищувати 50, що дозволяє усунути недопустиму різницю в оцінках експертами вірогідності настання окремого ризику.

Отже, за допомогою методу математичної статистики можна кількісно встановити ступінь виробничого ризику.

## **СЕКЦІЯ 2 - ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА МАРКЕТИНГ**

**БАРАБАШ О.О.**, к.е.н., с.н.с., доцент кафедри економіки підприємства, ОНПУ  
**ІЛЮШЕЧКІНА Н.І.**, магістр, кафедри економіки підприємства, ОНПУ,  
м. Одеса, Україна

### **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО Й СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Розвиток кожної країни визначає рівень зайнятості й участі працездатних громадян цієї країни в становленні й функціонуванні національної економіки. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою показує, що саме малий і середній бізнес дозволяє швидко й ефективно реагувати на зміни кон'юнктури ринку, освоювати нові види продукції, впроваджувати різні види нововведень, вирішувати проблеми соціальної стабільності, зайнятості, забезпечення рівня доходів працівників тощо.

Розвиток бізнесу в Україні котрий рік залишається на низькому рівні. Така ситуація спровокована нерозвиненим регуляторним середовищем, слабким доступом до фінансування й низьким ростом конкуренції.

При тім, що в Україні 98% всіх суб'єктів господарської діяльності - це малий й середній бізнес, їхня частка у ВВП становить не більше 15%.

У цей час спостерігається масовий відтік вітчизняного бізнесу «у тінь». Основними мотивами цього є, по-перше, політична нестабільність, а також тотальна недовіра громадян до усіх без винятку гілок влади; по-друге, надзвичайно складна податкова система й корумпованість дозвільних органів.

Економічно розвинутою можна назвати лише ту країну, де нормально розвивається малий і середній бізнес. Україна поперед усіх по кількості податків (178 місце з 178 претендентів, як країна із самою складною системою оподаткування, і 145 з 150 за рівнем прозорості системи податкового кодексу) і щоб вижити підприємцям доводиться йти в тінь.

Зараз малий та середній бізнес не можна назвати двигуном національної економіки. По-перше, з самого початку розвитку малий бізнес взяв напрямок на «посередництво», а не на «виробництво». По-друге, тому що рік у рік кількість посередників щодо виробників росло тому назріло питання про рентабельність у малому бізнесі, малий бізнес працює в прив'язці до території розміщення й з появою конкурента на даній території, розподіл клієнтської бази йде у бік зменшення для обох. Якість продукції посередники змінити не можуть (це функція виробника), вони поліпшують сервіс або знижують ціну. Менше ціна, менше прибуток, низька рентабельність. У середньому діапазон рентабельності 10%-20% від вартості товару. По-третє, це купівельна спроможність потенційного клієнта. По-четверте, перспектива, зростання малого бізнесу - це перехід у ґатунок середнього, перспектива середнього - у ґатунок великого, але зараз у більшості її немає. Причина проста – відсутність вільного капіталу та неперозорі умови роботи (вибірковість закону).

Зараз стоїть багато складних завдань перед економікою країни в цілому. Ціна питання - реанімація одного з «двигунів» економіки, а саме малого й середнього бізнесу. У цей час, за даним Держпідприємства, в Україні 99,7% всіх зареєстрованих підприємств - малі й середні. Це говорить про те, що перспектива підйому економіки за їхній рахунок існує дуже значна, але для цього потрібні професійні рішення, і поки

всі галузі влади не будуть працювати злагоджено й у рамках закону малий і середній бізнес не буде мати перспектив успішного розвитку.

На наш погляд, успіх малого бізнесу залежить від злагодженої законотворчої роботи влади, для цього потрібно виконати деякі пункти, які сильно впливають на розвиток бізнесу:

- Подолати податкову корупцію - для цього необхідно: переглянути законодавство, автоматизувати процеси обліку, перевірити сумнівні операції;
- Переглянути податкові механізми для малого та середнього бізнесу, наприклад, увести податкові канікули для підприємців на 2-3 роки, що дозволить вивести малий і середній бізнес із тіні;
- Захистити й розвинути внутрішній ринок і українських виробників: потрібно вжити заходи по ліквідації негативного сальдо зовнішньої торгівельного балансу, стримуванню росту імпорту й підтримки експорту;
- Процес формування бюджету повинен бути прозорим і прогнозованим;
- Закласти в бюджеті коштів для повернення невідшкодованого ПДВ - податок на додану вартість (ПДВ) сьогодні вважається головним корупційним податком;
- Зменшити адміністративні бар'єри для розвитку бізнесу шляхом скорочення кількості всіх видів контрольних перевірок.

Якщо влада разом з підприємцями підуть на зустріч один одному, зроблять дієві максимальні корективи, то «прозоре» введення бізнесу притягне багатьох інвесторів, що у свою чергу підніме й зміцнить малий і середній бізнес, а також дасть можливість поліпшити рівень життя населення.

*Список використаних джерел:* 1. Перспективи розвитку бізнесу в Україні: <http://business.alexynovsky.com>; 2. [http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie\\_biznesa](http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa); 3. Перспективи розвитку бізнесу в Україні: <http://b2blab.com.ua/perspektivy-razvitiya-biznesa-v-ukraine.html>

**ВОЛЫНЕЦ Т.Г.**, аспірант, Херсонский национальный технический университет

## **МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА**

Политическая нестабильность негативно отражается на экономических ситуациях общества, проявляющихся в осторожном расходовании накопленных ресурсов в том числе и финансовых. Колебания курса валют и неизменное повышение цен практически на все виды товаров сдерживает покупательную способность населения. В этих условиях резко сокращается поток туристов в страны ближнего и дальнего зарубежья. Разработка мероприятий по улучшению туристической привлекательности предлагаемых путешествий, повышение конкурентоспособности предлагаемого туристического продукта, сохранение потребительского спроса и прибыли предприятий туристического бизнеса является актуальной задачей развития туристической отрасли.

В работе построение и реализация механизма формирования структуры туристического продукта выполнено на основании теории нечетких множеств. Выбор такого метода исследования обуславливается тем, что при решении задач теории принятия решений о структуре туристического продукта одной из основных проблем



формирования его компонентов является получение необходимой информации и её прогнозирование при изменении параметров и процессов, что позволяет выявить перспективные варианты. Решения, принимаемые на уровне изменения отдельных компонентов туристического продукта должны определять всю туристическую привлекательность предлагаемого путешествия. Такая мотивация формирования туристического продукта предусматривает целенаправленный выбор управляющих альтернатив по улучшению или изменению ситуации посредством анализа предпочтений, которые позволяют сравнивать альтернативы между собой для достижения намеченного результата.

Система нечеткого логического вывода преобразует значения входных переменных, определяющих факторы организационного, внешнего и внутреннего характера в выходную переменную, характеризующую туристическую привлекательность в целом.

В качестве входных переменных определяющих туристическую привлекательность в системе нечеткого логического вывода выбраны ценовые характеристики, комфортность и качество обслуживания, количество экскурсий, продолжительность путешествия. Исходные данные входных лингвистических переменных в существующем уровне туристической привлекательности и их возможные комбинации представляются в виде правил продукции, отражающих их влияние на выходную переменную – туристическую привлекательность.

Работа механизма формирования туристического продукта осуществляется путем перевода качественных значений уровней компонентов туристической привлекательности в последующий более высокий ранг их термов.

Диагностика существующего туристического продукта производится путем сопоставления предлагаемых значений компонентов туристического продукта переведенных в качественную шкалу с их нормативными значениями по отрасли и установления степени их принадлежности диапазонам термов на низком, среднем и высоком уровне.

Изменение структуры предлагаемого туристического продукта повышает туристическую привлекательность, увеличивает оборачиваемость средств, повышает спрос и обеспечивает дополнительную прибыль.

**ГАЙДЕНКО С.М.**, асистент, м. Харків, ХНУМГ імені О.М. Бекетова

**ІВАНОВА Ю.Г.**, студентка, м. Харків, ХНУМГ імені О.М. Бекетова

**ПЛЬГУЙ А.С.**, студентка, м. Харків, ХНУМГ імені О.М. Бекетова

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ГРЕЙДІВ, ЯК СКЛАДОВОЇ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМ ТА СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ**

Сучасні підприємства представляють собою великі, багаторівневі, багатофункціональні установи з складною організаційною структурою. Відповідно потрібна система компенсацій, яка сполучить у собі широкий діапазон значень заробітної плати та одночасно чіткий розподіл по ієрархічних рівнях, тобто необхідно використовувати термін “грейд” див. рис. 1.

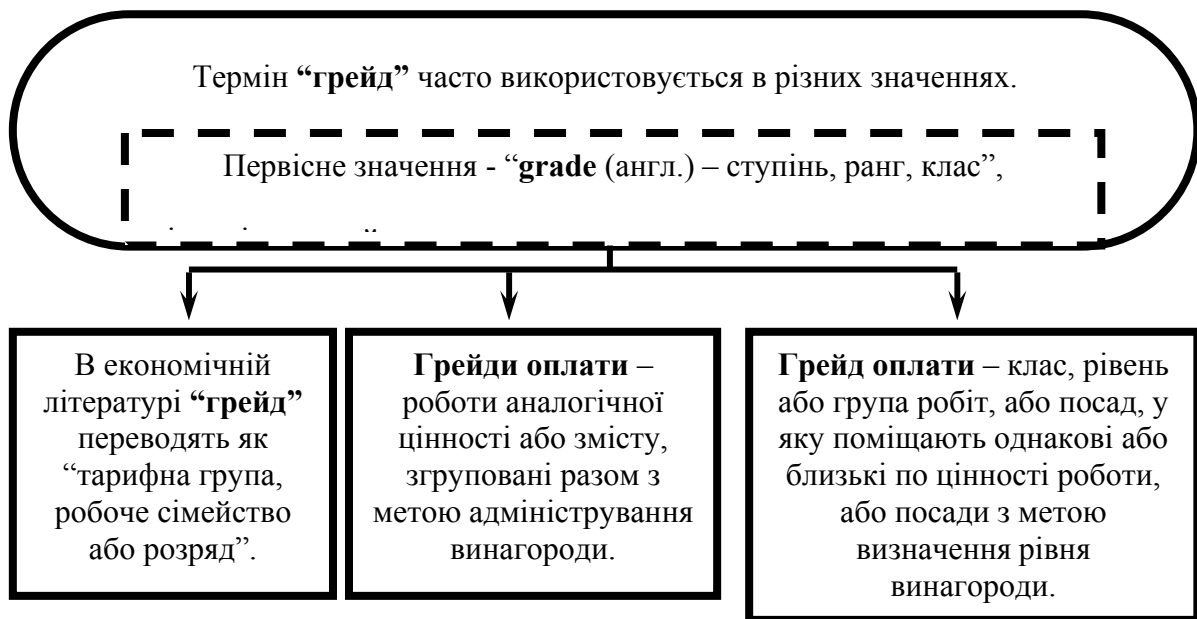


Рис. 1. Схема різних значень терміну “грейд”

На відміну від звичайної тарифної сітки або різновидів посадових окладів, система грейдів будується таким чином, що роботодавці платять співробітникам за результат праці. Кожному співробітникові присвоюється ранг або грейд, відповідно до якого визначається рівень його заробітної плати. Система грейдів сприяє створенню ясної методики формування винагороди та дозволяє оптимізувати фонд заробітної плати підприємства. Головною перевагою системи з погляду працівника є прозорість. Співробітник розуміє, що він повинен робити, як і протягом якого часу, щоб розраховувати на підвищення заробітної плати.

Система грейдів - це ієрархічно впорядкована сукупність груп робочих місць або посад, подібних за значенням для підприємств й, відповідно, за розміром загальної винагороди. У результаті, кожний грейд закріплює певний статус у підприємстві для відповідної групи робочих місць. Невід’ємною частиною системи грейдів є механізм визначення відповідного грейда для нової або вже існуючої посади у випадку зміни змісту діяльності або умов праці.

Підхід до формування системи грейдів формується, виходячи з особливостей підприємства: високе територіальне розміщення організаційних одиниць різного рівня; велика кількість різноманітних за характером діяльності робочих місць; наявність великої кількості посад і професій, найменування яких не відповідає набору закріплених функцій, при цьому різнойменні посади або професії можуть мати однакові функції, а посади або професії з однаковим найменуванням не завжди характеризують однаковий функціонал; система оплати та стимулювання праці, яка склалася на підприємстві, у цілому досить гармонічна, відбиває справедливе співвідношення між розміром заробітної плати та значимістю посадової позиції й не має потреби в радикальному реформуванні.

Отже, система грейдів буде сприяти створенню ясної та прозорої методики, яка дозволить визначити взаємозв’язок можливого рівня доходу працівника, що займає ту або іншу посаду, з відносною цінністю даної позиції серед існуючих на підприємствах в сучасних умовах господарювання, при цьому працівники також будуть мати уявлення про критерії зміни їхнього рівня доходів при різних кар’єрних підвищеннях.

**СЛАВУТА Е.И.**, ст. преподаватель, г. Харьков, ХНУГХ им. А.Н. Бекетова  
**БОРЯК А.В.**, студентка, г. Харьков, ХНУГХ им. А.Н. Бекетова

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСТАФФИНГА НА КОММУНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Развитие экономики Украины стимулирует украинские предприятия применять различные технологии ведения, управления и организации производством, принятые в других странах. Одним из таких направлений является использование кадровой технологии аутстаффинга.

Аутстаффинг представляет собой перевод части работников из штата предприятия в штат специального кадрового агентства. При этом работники продолжают работать на прежнем месте и выполнять свои прежние обязанности, но обязанности работодателя по отношению к нему выполняет кадровое агентство.

Услуга аутстаффинга регламентируется такими законодательными актами: Налоговый кодекс Украины - пункт 14.1.183; Закон Украины «О занятости населения» - статьи 36, 37 и 39; Гражданский кодекс Украины - статьи 3 и 6. Есть также некоторые ограничения его использования, а именно: когда условия лицензионной деятельности требуют наличия штатных сотрудников с определёнными навыками (охранный и фармацевтический бизнес); строительный бизнес (письмо Министерства регионального развития и строительства Украины № 23-13/1052/0/6-11 от 08.02.2011 г.). На коммунальных предприятиях на условия аутстаффинга могут быть переведены слесари, контролеры приборов учета и др.

Аутстаффинг позволяет предприятию сократить денежные расходы и затраты времени при работе с наемным персоналом. Экономия расходов происходит за счет снижения налоговых отчислений – ЕСВ, величина которого для коммунального предприятия составляет около 37,61%.

Работнику также может быть выгодно применение аутстаффинга за счёт разницы налогов и отчислений, выплачиваемых из полученного дохода. В случае, если работник является штатным сотрудником, то он выплачивает: единый социальный взнос – 3,6 %, подоходный налог – 15%, военный сбор – 1,5 %. В случае, если работник зарегистрирован как частный предприниматель-физическое лицо, работающий по упрощённой системе налогообложения (1 группа), он выплачивает: единый налог – 10% от минимальной заработной платы и единый социальный взнос, минимальная величина которого составляет 34,7% от минимальной заработной платы.

Учитывая, что размер налогов и отчислений отличается не только величиной ставки, но и базой начисления, для работника экономическая целесообразность его перехода на условия аутстаффинга возможна при соблюдении данного соотношения (1).

При средней заработной плате в отрасли 3000 грн. разница выплат из полученного дохода составит 58,55 грн., т.е. для работников экономически выгодно переходить на аутстаффинг.

$$S_n \left( \frac{R_i + R_s + R_m}{100\%} \right) - S_{\min} \left( \frac{R_u + R_{sl}}{100\%} \right) > 0, \quad (1)$$

де  $S_n$ ,  $S_{\min}$  – зароботная плата, соответственно: номинальная для работника и минимальная в Украине, грн.;

$R_i$ ,  $R_s$ ,  $R_m$ ,  $R_u$ ,  $R_{s1}$  – ставки налогов и сборов, соответственно: подоходного налога, единого социального взноса, военного сбора, единого налога, единого социального взноса для 1 группы упрощённой формы налогообложения, %.

Кроме снижения расходов использование аутстаффинга позволит создать конкурентные условия среди работников. Это способствует повышению производительности труда и качества выполняемых работ, что особенно актуально для коммунальных предприятий.

**ТЕЛЯТНИК С.В.**, асистент, м. Харків, ХНУМГ ім. О.М. Бекетова

**КОВАЛЬОВ М.І.**, студент, м. Харків, ХНУМГ ім. О.М. Бекетова

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Сучасні електроенергетичні системи є складними утвореннями, що вимагають від держави спеціальних підходів до їх проектування, планування розвитку і управління функціонуванням. Електроенергетичні системи мають забезпечувати стійке постачання електроенергії для всіх споживачів, розміщених на її території.

Водночас у функціонуванні ринку електричної енергії існує низка особливо складних і не розв'язаних питань, які стосуються насамперед оновлення виробничої бази електроенергетичної галузі: оновлення застарілого обладнання електромереж; відновлення застарілого та такого, що відпрацювало свій парковий ресурс на теплових електростанціях обладнання, робота якого не відповідає критеріям надійності, економічності та екологічності.

Головними причинами такого стану можна визначити недосконалу систему державного управління та регулювання галузі, відсутність сприятливих умов для залучення інвестицій, недосконалість нормативно-законодавчого забезпечення: недосконала система ціноутворення, яка не відображає реальні витрати на виробництво і постачання електроенергії; неефективність та не системність державного стратегічного планування та прогнозування розвитку електроенергетики; відсутність належних гарантій для інвесторів, які б включали гарантії повернення вкладених коштів та одержання прибутку; відсутність дієвої системи впливу на неплатників за спожиту електроенергію; низька ефективність управління активами, які перебувають у державній власності.

Ключовою потребою розвитку електроенергетичного комплексу є його докорінна перебудова на основі використання передових енергетично ефективних та екологічно безпечних технологій, забезпечення маневреності потужностей, зменшення втрат електроенергії в мережах, забезпечення ринкових умов функціонування на принципах конкуренції та прозорості. Зміна існуючої ситуації у електроенергетичній галузі можлива за умови проведення реформ як у сфері виробництва і транспортування, так і у сфері розподілу електроенергії.

Основою реформування повинно стати впровадження ринкових принципів функціонування електроенергетичної галузі, в першу чергу, в питаннях встановлення конкурентного ринку електроенергії, відповідної тарифної і цінової політики,

ліквідації проблеми неплатежів, запровадження принципів регулювання ринку електроенергії на основі прозорих і зрозумілих правил, налагодження дієвого контролю за їх виконанням. Основними завданнями на цьому шляху є: прийняття Закону України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» з подальшим впровадження заходів щодо його виконання; створення в країні сприятливого інвестиційного клімату; встановлення тарифів, які б відповідали економічно обґрунтованим витратам на виробництво і постачання електричної енергії; запровадження системи дотацій на оплати послуг з електропостачання для соціальної підтримки населення; створення системи стимулювання своєчасної і повної оплати за спожиту електроенергію; стимулювання споживачів до енергоощадного використання електроенергії.

Таким чином, першочергові заходи щодо реформування та технологічного оновлення електроенергетичної системи повинні включати: підвищення надійності роботи об'єднаної енергетичної системи країни, організацію її приєднання до європейської електроенергетичної системи і збільшення експорту електроенергії; планування роботи галузі та покращення державного управління і регулювання; стабілізацію фінансового стану підприємств електроенергетики; підвищення рівня енергетичної ефективності.

**КРОХМАЛЬ О.І.**, магістрант, м. Одеса, ОДАБА

## **ПІДПРИЄМСТВА ДОРОЖНЬОГО БУДІВНИЦТВА ТА ЇХ РІЛЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Головною та найбільш важливою метою в діяльності будь-якого дорожнього підприємства є забезпечення розвитку мережі автомобільних доріг, підвищення безпеки руху, швидкості, комфортності та економічності перевезень пасажирів і вантажів автомобільним транспортом. Вказана ціль досягається за умови поліпшення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг, мостів та дорожньої інфраструктури; покращення транспортної доступності сільських територій і таким чином забезпечення права громадян на пересування. Внаслідок цього відбуватиметься поліпшення технічних показників, підвищення конкурентоспроможності автомобільних доріг щодо забезпечення транзитних перевезень і розвитку автомобільного туризму; сприяння інвестиційному, соціально-економічному та екологічно збалансованому розвитку держави. [1]

Побудова ефективної економічної системи неможлива без підйому будівельної галузі. Але розвиток галузі стримується низкою негативних факторів. Так, основні засоби відрізняються дуже високим рівнем зносу (майже 60 %) і значним віком. Конкурентоспроможність вітчизняних будівельних підприємств на сьогоднішній день досить низька.

Дорожня мережа потребує суттєвого відновлення та розбудови. Витрати, пов'язані з будівництвом, реконструкцією, ремонтом і утриманням автомобільних доріг, здійснюються за рахунок бюджетних та інших коштів для реалізації програм розвитку дорожнього господарства України. В умовах бюджетного дефіциту недофінансування галузі призводить до погіршення стану існуючої дорожньої мережі та лише часткової побудови нових автомагістралей. [2]

Транспортно-експлуатаційний стан переважної більшості автомобільних доріг

не відповідає сучасним вимогам за міцністю та рівністю і потребує покращення відповідно до соціально-економічних потреб держави і суспільства. Через недостатнє фінансування порушувалися міжремонтні нормативні терміни, не було можливості здійснити технічне переоснащення галузі, широко запровадити нові технології, машини, механізми, матеріали і конструкції.

Швидкий процес руйнувань дорожніх конструкцій обумовлений збільшенням вагових навантажень від транспортних засобів, на які існуюча мережа доріг не розрахована, підвищенням інтенсивності руху, статичним та динамічним впливом тимчасових рухомих навантажень.

Мережа автомобільних доріг загального користування в Україні сформована для забезпечення функціонування народного господарства колишнього СРСР. Саме тому вона характеризується недостатньою розвиненістю транспортних зв'язків з європейськими країнами. Сучасні тенденції розширення транзитного потенціалу України повинні передбачати розвиток сучасних автомобільних доріг по всіх транспортних коридорах, які проходять територією України. [3]

Розв'язання зазначених проблем можливо здійснювати системними методами, поєднавши комплекс заходів нормативно-правового забезпечення, використанням бюджетних та позабюджетних джерел фінансування дорожнього господарства, реалізації реформи управління автомобільними дорогами. Важлива роль у вирішенні цих завдань належить організації і проведенню економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання. За їх допомогою розробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани та управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва продукції дорожнього будівництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів та працівників. Об'єктами отримання необхідної інформації при цьому є консолідований баланс, консолідований звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал, звіт про рух грошових коштів та ін.

В сучасних умовах керівникам підприємств дорожнього будівництва необхідно виявляти резерви підтримки обсягів послуг, що надаються, здійснювати пошук варіантів диверсифікації діяльності, можливостей розширення ринку збуту.

Суттєво вплинути на рівень прибутковості діяльності підприємства може зниження питомої ваги матеріальних витрат в собівартості продукції та послуг як самої вагової частки витрат для будівельної галузі. Крім цього потрібно звертати увагу на цільове використання коштів згідно кошторисно-договірної та проектно-кошторисної документації.

Ефективна діяльність підприємств дорожнього будівництва сприятиме підвищенню соціального рівня життя населення, особливо в сільській місцевості, забезпечить автомобільні перевезення пасажирів та вантажів, оздоровлення екологічної обстановки, створить належні умови безпеки руху на дорогах та сучасні елементи дорожнього сервісу, зменшить збитки через незадовільні дорожні умови. [2]

**Список використаних джерел:** 1. Закон України «Про автомобільні дороги» - Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005, N 51, ст.556. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2862-15>; 2. Закон України "Про джерела фінансування дорожнього господарства України" - Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, N 47, ст.648. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1562-12>; 3. Офіційний сайт Державної служби автомобільних доріг України – Режим доступу: <http://www.ukravtodor.gov.ua/>

**ТЕЛЯТНИК С.В.**, асистент, м. Харків, ХНУМГім. О.М. Бекетова  
**НОВІКОВ М.І.**, студент, м. Харків, ХНУМГім. О.М. Бекетова

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ПОСЛУГ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

В структурі підприємств житлово-комунального господарства однією з найважливіших галузей є міський електротранспорт (МЕТ), який виконує перевезення пасажирів. Життєдіяльність підприємств (організацій, установ) міста, насамперед, залежить від надійності роботи електротранспорту та рівня розвитку транспортної мережі. В цілому по Україні міський електротранспорт забезпечує понад 60 % внутрішніх міських пасажирських перевезень, його послугами користується більшість міського населення.

Зазначимо, що питання забезпечення безпеки та якості транспортного обслуговування населення є наразі найбільш актуальними. Підвищення якості наданих послуг та безпеки пасажирських перевезень можливе за умови розробки відповідної програми, яка передбачає надійну експлуатацію та подальший розвиток підприємств міського електричного транспорту і враховує: Закон України «Про транспорт», Закон України «Про міський електричний транспорт», Постанову Кабінету Міністрів України від 15 червня 2006 р. №330-р «Про затвердження Державної програми розвитку міського електротранспорту на 2006-2015 роки». Якість пасажирських перевезень характеризує ступінь суспільної корисності продукції і послуг транспорту. Як відомо, найбільш повно характеризують ефективність діяльності підприємства МЕТ - якісні показники роботи транспорту. При цьому зазначимо, що різним видам транспорту характерна різна якість обслуговування пасажирів. Окремий вид транспорту має свої особливості і загальні показники для стандартів якості транспортного обслуговування населення.

Задля здійснення якісного обслуговування пасажирів та забезпечення конкурентоспроможності послуг електричного транспорту доцільним є виконання наступних дій: створення інформаційної бази даних, на основі якої можна прогнозувати пасажиропотоки; виявлення альтернативних видів транспорту; дослідження і виконання добових пасажиропотоків, особливо у пікові періоди. Підвищення обсягів пасажирських перевезень, надійності функціонування і отримання позитивного фінансового результату діяльності підприємства обумовлює необхідність вирішення різноманітних проблем, серед яких – постійне підвищення якості обслуговування пасажирів.

Ключовими проблемами, які стримують забезпечення зростаючого за обсягами та якістю попиту на транспортні послуги є: неефективне та нерегулярне оновлення нормативно-правової бази, що регулює діяльність транспортного комплексу; повільне вдосконалення транспортних технологій та недостатня їх пов'язаність з виробничими і складськими технологіями; недостатнє оновлення основних фондів, рухомого складу на всіх видах транспорту і дорожнього господарства, невідповідність їх технічного рівня перспективним вимогам; нераціональне використання ресурсів і зниження ефективності використання транспорту; недостатня ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють надання інвестицій на розвиток транспорту; низький рівень кадрової політики в галузі; неефективна тарифна політика в галузі міського електричного транспорту.

Представлена проблематика вказує на негайне здійснення організаційно-

правових, економічних і техніко-технологічних заходів, які призведуть до суттєвого розвитку транспортно-дорожнього комплексу. Тобто вирішення даних проблем має важливе значення для ефективного функціонування та стабільної і надійної роботи підприємств МЕТ.

В перспективі показники якості наданих транспортних послуг повинні стати ключовим фактором зростання економічної ефективності діяльності підприємств міського електричного транспорту.

**ПАПРОЦЬКА В.Р.**, студент, м. Львів, НУ «ЛП»

## **ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА, СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА ТА АГРОХОЛДИНГИ: РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ**

Україна на сьогодні залишається агропромисловою державою з великими перспективами зростання, незважаючи на складну економічну ситуацію та занепад села. В цьому аспекті важливим постає вирішення проблем АПК для подальшого розвитку української економіки.

Одними з найважливіших проблем в АПК можна назвати: низьке технічне забезпечення, занепад інфраструктури, відсутність мотивації до праці, занепад сіл, що є основними рушіями сільського господарства. В результаті виникає потреба у докорінному реформуванні аграрних відносин на селі, створення підприємств ринкового типу. На місце старих організаційно-правових форм створення нових агроформувань ринкового типу: від дрібнотоварних селянських господарств до потужних господарських об'єднань [1]. Тому актуальним є розмежування організаційно-правових конструкцій та категорій агропідприємництва, таких як: сільськогосподарське підприємство, фермерське господарство та агрохолдинг.

Сільськогосподарським вважається підприємство, основною діяльністю якого є постачання вироблених (наданих) ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих основних фондах, а також на давальницьких умовах, в якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг становить не менш як 75 відсотків вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно. Згідно Податкового кодексу України сільськогосподарське підприємство – це самостійний статутний об'єкт, який має право юридичної особи та здійснює виробничу діяльність у галузі сільського господарства з метою одержання відповідного прибутку (доходу). До складу сільськогосподарського підприємства включаються також фермерські господарства.

Фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону [2]. Фермерське господарство може бути створене одним громадянином України або кількома громадянами України, які є родичами або членами сім'ї, відповідно до закону.

Агрохолдинги, зазвичай, створюють шляхом оренди землі потужними промисловими підприємствами, фінансовими і сервісними структурами, які інвестують кошти у соціальну і виробничу сферу села.

Останніми роками спостерігається тенденція, коли кількість дрібних



сільськогосподарських підприємств скорочується через перехід їх під контроль потужних аграрно-промислових структур.

Агрохолдинги – це специфічна форма володіння акціонерним капіталом, за якої материнська компанія, маючи контрольний пакет акцій інших підприємств, управляє ними і контролює їх діяльність, завдяки чому об'єднує їх у єдину організаційно-правову структуру з відповідними місією та цілями. Агрогосподарські товариства найбільше відповідають умовам створення агрохолдингів. Використовуючи таку організаційно-правову форму ведення бізнесу, агрохолдинги активно залучають капітал через випуск і розміщення акцій на фондових біржах за кордоном, чого не можуть собі дозволити інші форми агробізнесу [1, с.54]. Таким чином, агрохолдинги – це суто бізнесові проекти, основна мета яких полягає у примноженні капіталу їх засновників ... Проте, варто сказати, що через концентрацію земельних ресурсів у власності агрохолдингів існує загроза розвитку монополізму на ринку оренди землі. У свою чергу, це вимагає адекватної цілеспрямованої державної політики, що повинна бути спрямована на недопущення монополізації ринку оренди землі та ринку сільськогосподарської продукції, втрати конкуренції на них [3].

Таким чином вертикальна інтеграція дрібних фермерських господарств та сільськогосподарських підприємств (рис. 1) забезпечує модернізацію технічних, технологічних та фінансово-організаційних потужностей учасників холдингу, проте з яскраво вираженою наявністю ризику зниження конкуренції на ринку.

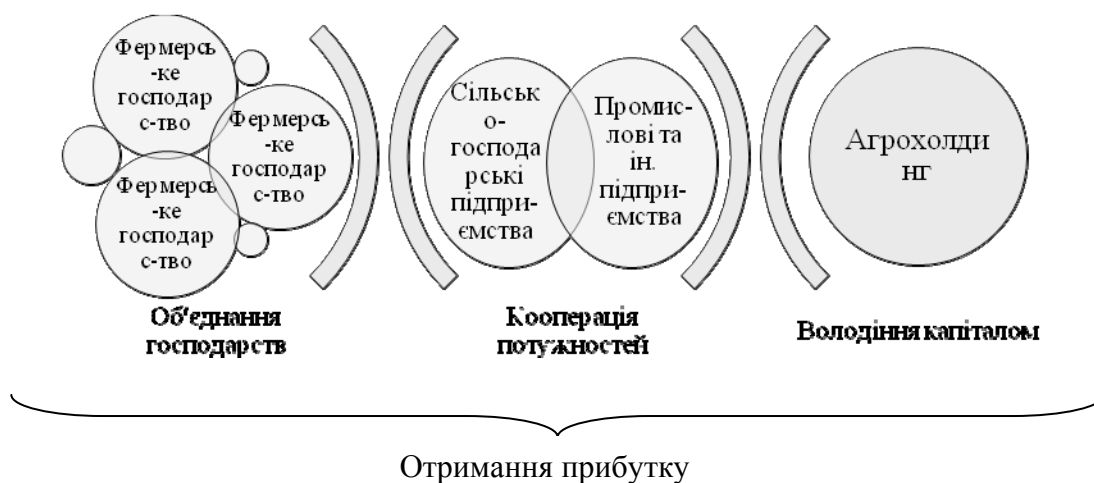


Рис. 1. «Формула» господарського об'єднання суб'єктів в структуру агрохолдингу

Таким чином, основними відмінностями між сільськогосподарським підприємством та фермерським господарством є те, що останні можуть включатися до нього, формуючи більш масштабну структуру. В свою чергу агрохолдинг може об'єднувати кілька сільськогосподарських підприємств та структуру, яка управляє ними, контролюючи їх діяльність.

**Список використаних джерел:** 1. Дем'яненко С. Агрохолдинги в Україні: процес становлення та розвитку / С. Дем'яненко // Економіка України. – 2009. – № 12. – С.51-55; 2. Про фермерське господарство : Закон України від 19.06.2003 №973-IV; 3. Македонська Ю.О. Створення та функціонування агрохолдингів на Україні як один із напрямів підвищення ефективності використання землі / Ю.О. Македонська // Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 4. – С. 241-248.

## **МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ – ЕКОЛОГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ**

Сучасний світ вимагає нового підходу. Суспільство усвідомлює необхідність переходу до концепції сталого розвитку. Серед напрямків реалізації цієї стратегії особливе місце займає екологічний маркетинг.

Екологічний маркетинг (англ. green marketing) — специфічний вид маркетингу, який передбачає орієнтацію усієї діяльності підприємства (розробки продукції, її виробництва, пакування, транспортування, реалізації, просування, переробки та утилізації) на формування та задоволення екологічно орієнтованого попиту з метою отримання прибутку та збереження довкілля і здоров'я людей.

Особливої актуальності дане питання набуває для України в умовах євроінтеграції. Нажаль досвід нашої країни свідчить про впровадження лише елементів екологічного маркетингу, без наявної системи, що зводиться переважно до просування та рекламування товарів з екологічними характеристиками.

Проте, світова практика розкриває значно ширше розуміння концепції екологічного маркетингу.

По-перше, до цього поняття відносять діяльність з формування у споживачів екологічних потреб, виробництво та просування екологічних товарів.

По-друге, включають поняття регіонального некомерційного маркетингу, основною метою якого є формування системи охорони навколишнього середовища, систем раціонального природокористування і системи екологічної безпеки.

Особливого значення ця проблема набуває в таких промислових регіонах-гігантах як місто Кривий Ріг.

Для формування добровільних екологічних ініціатив регіону, підприємств та організацій, розроблення концепції екологічно чистого виробництва, споживання продукції та утилізації відходів, необхідно модифікувати комплекс маркетингу та його наявні інструменти з урахуванням екологічного чинника.

Завдання екологічного маркетингу на сучасному етапі:

- формування і розвиток ринку екологічних товарів з метою розв'язання суперечностей між економічним розвитком і необхідністю збереження і подальшого поліпшення якості довкілля;
- формування на ринку екологічно усвідомлених потреб;
- пристосування виробництва до умов ринку;
- інтенсифікація збуту екологічно чистої продукції тощо.

Заходи комплексу екологічного маркетингу повинні формуватися на підставі ситуаційного аналізу ринкових можливостей і загроз, сильних і слабких сторін діяльності підприємства.

Важливі інструменти екологічного маркетингу наступні:

- екологічне маркування;
- екологічні комунікації;
- залучення зацікавлених груп;
- оцінка ЖЦТ;
- екологічна освіта;
- екологічний звіт;
- екологічний аудит.

Таким чином, вирішення екологічних проблем вітчизняних регіонів потребує не лише здійснення поступового переходу від традиційних засобів встановлення обмежень впливу на навколишнє середовище, а й активного використання інструментів екологічного маркетингу. Компенсувати брак досвіду з цього питання можливо за рахунок використання зовнішнього консультування, вивчення закордонного досвіду та його адаптації до умов української економіки, шляхом розвитку системи екологічної освіти.

**РІЗНИК М.В.**, студент, м. Харків, ХНУМГ ім. О.М. Бекетова

**ЄСІНА В.О.**, канд.екон.наук, доцент, ХНУМГ ім. О.М. Бекетова

### **ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ПРИ ОЦІНЦІ ПРИВАБЛИВОСТІ ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ**

Інфраструктура готельного ринку України сьогодні не задовольняє попит на готельні послуги ні за кількістю, ні за якістю. Матеріально-технічна база великої частини готелів є фізично та морально застарілою і не відповідає міжнародним стандартам. Водночас, постійно зростаючі туристичні потоки та очікування великої кількості відвідувачів та учасників ЄВРО-2012 зумовило необхідність приділення більшої уваги з боку державних органів влади до питання підготовки готельного господарства.

Потенціал в готельному бізнесі України є, але існує багато перешкоджаючих чинників, що підрозділяються на три основні групи: економічні, політичні і юридичні чинники. Для стимулювання надходження іноземних інвестицій в готельну сферу необхідно видалити або, принаймні, істотно понизити вищевказані чинники ризиків для іноземних інвесторів.

Вибір Харкова для проведення фінальної частини чемпіонату Європи з футболу, що проходив на території України і Польщі в 2012 році, безумовно був поштовхом у розвиток інвестиційної потенціалу туристичного комплексу Харківської області.

Більшість підприємств готельного господарства після проведення чемпіонату відчують нестачу власних коштів, тому однією з головних проблем розвитку готельного господарства є створення сприятливого інвестиційного клімату та пошук джерел фінансування для будівництва нових і реконструкції вже діючих підприємств. Виникає необхідність в створенні методики оцінки інвестиційної привабливості готельного комплексу для інвесторів.

Потенційно, вкладати кошти в розвиток української готельної індустрії, і не тільки у зв'язку з проведенням ЄВРО-2012, іноземним і національним інвесторам вигідно, незважаючи на певні економічні і нормативно-правові перешкоди. Але кожний інвестор зацікавлений у найбільш ефективному вкладенні коштів, тому обиратиме серед готельних комплексів лише ті, які не тільки мають розвинену інфраструктуру, а і можуть забезпечити високий фінансовий результат і повернення інвестицій.

Використовуючи методику оцінки інвестиційної привабливості готельних підприємств на основі методу ієрархії при побудові дерева ієрархій і розрахунків пріоритетів було отримано результат, при якому комплекс, що мав найкращі якісні та кількісні показники (рентабельність, якість обслуговування, тощо) отримав відповідні

найвищі оціночні індекси груп та результуючий індекс інвестиційної привабливості.

Ця методика може бути запропонована інвесторам в галузі готельного господарства, які зацікавлені у найбільш ефективному вкладенні коштів, тому обиратимуть серед готельних комплексів лише ті, які не тільки мають розвинену інфраструктуру, а і можуть забезпечити високий фінансовий результат при поверненні інвестицій. Крім цього необхідно зазначити, що в якості критеріїв відбору у методиці було взято базові показники готельних комплексів, відповідно до затверджених вимог до готелів.

Отже, існує необхідність в створенні такої методики відбору інвестиційно-привабливих готельних об'єктів для інвестора, яка б враховувала і фінансово - кількісні, і якісні показники діяльності готелю будь-якого типу, а разом з тим базувалась б на економічній доцільності кожного конкретного вибору серед наявних варіантів. У разі вдосконалення методики, методом аналізу ієрархій передбачено не руйнація запропонованої ієрархії, а доповнення існуючої базової ієрархії додатковими показниками і відповідний перерахунок окремих пріоритетів показників в групах і загальних пріоритетів груп, що робить процес вдосконалення найбільш ефективним і наближає користувачів до об'єктивної оцінки при прийнятті рішення.

**САВІНА Д.О.**, студент, м. Харків, ХНУМГ ім.О.М.Бекетова

## **БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Будівельний бізнес в нашій країні перебуває стадію стрімкого зростання. За показниками зростання обсягів виробництва і продажів, рівню рентабельності будівництво залишає випереджає багато секторів економіки, які досі вважали привабливими і перспективними для вкладення капіталу.

Дані Державної служби статистики наглядно показують стан будівництва в складі валового внутрішнього продукту країни.[1] За останні роки (2010 р.-2013 р.) спостерігається значне його зростання. У 2010 році обсяг складав 45137,0 млн.грн, а в 2013 р. збільшився на 16115,9 млн.грн і складає 61241,9 млн.грн. За категоріями доходу за даними Державної служби статистики видно, що будівництво займає одне з перших місць за величиною відрахування до державного доходу країни, а сама частка доходу змінилась на 5693 млн.грн. [2]

Для того, щоб підприємства будівельного комплексу досягли високого рівня ефективності й конкурентоспроможності необхідно модифікувати старі методики управління виробництвом і застосувати сучасні інструменти планування діяльності.

Планування в будівництві - складна річ, яка враховує багато факторів, такі як: дані проектно-кошторисної документації; взаємозв'язок між підрозділами; використання субпідрядних організацій; обмеженість матеріальних і трудових ресурсів; своєчасність поставки сировини і матеріалів.

Одним із сучасних методів фінансового планування є бюджетування. Під бюджетуванням розуміється управлінська технологія фінансового планування, яка дозволяє контролювати й аналізувати плановані і одержувані фінансові показники. Основним інструментом тут є бюджет. Під бюджетом розуміється фінансовий план, в якому всі показники відносяться або до дохідної, або до видаткової частини.

Особливості бюджетування будівельного підприємства:

- планування зачіпає довгий інвестиційний період (будівництво великого об'єкта може тривати досить довго. Це накладає свою специфіку);
- жорстка регламентація робіт (планування будівельної діяльності суворо регламентовано - на кожен проект (об'єкт) розробляється проектно-кошторисна документація, в якому витрати жорстко нормуються);
- необхідність застосування календарних методів планування (дозволяє підрахувати терміни виконання об'єктів будівництва з урахуванням наявності ресурсів; виявити пріоритети використання наявних ресурсів; визначити відповідність наявних людських і трудових ресурсів обсягам робіт);
- висока ефективність застосування аналогового планування (незважаючи на те, що будівництво кожного об'єкта в цілому унікально, багато етапів робіт по різних об'єктах можуть збігатися або відрізнятися незначно на обчислювану величину (на певний відсоток). Тому доцільно застосовувати так зване аналогове планування);

В сучасних умовах господарювання бюджетування на підприємстві стає більш динамічною, гнучкою системою, яка перебуває в тісному зв'язку з умовами функціонування підприємства. Бюджетування, на відміну від традиційних способів управління, може ефективно впливати на формування фінансових ресурсів, рух коштів та на фінансово-економічні результати діяльності, оптимізувати відхилення план/факт, коригувати діяльність шляхом прийняття відповідних управлінських рішень.

*Список використаних джерел: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 2. [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/vvp/vvp\\_rik/vvp\\_rik\\_u/svvp\\_kd\\_08\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/vvp/vvp_rik/vvp_rik_u/svvp_kd_08_u.htm)*

**ПОЛКОВНИКОВА М.П.**, аспірант, СНУ ім. В.Даля, Сєвєродонецьк

## **БРЕНДІНГ ЯК ФАКТОР ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Просторовий розвиток України на сучасному етапі характеризується зростанням соціально-економічної диференціації, загостренням конкурентної боротьби, взаємопроникненням процесів інтеграції. Регіоналізація економіки, перерозподіл функцій управління між центральною та регіональною владою вимагають застосування ефективного інструменту управління – регіонального маркетингу.[1]

Якщо розглядати концепцію збалансованого розвитку як реалізацію цілісної системи принципів діяльності, коли процес росту не зосереджується на одному аспекті, галузі, проблемі та ін., а збалансовано, рівномірно, гармонійно займаються розвитком всіх сфер громадського виробництва.

Та у свою чергу територіальний маркетинг розглядати як спрямування на те, щоб підвищувати конкурентоспроможність регіону в боротьбі за необхідні ресурси, чіткіше сформулювати переваги та гідності території, створити умови для кращих економічних результатів, виражених у показниках валового продукту, прямих інвестицій, міграційного балансу, торгового сальдо.

Навіть на перший погляд стає очевидним використання регіонального маркетингу в Україні для досягнення збалансованого розвитку території, тому що саме інвестиції одна з ключових складових розвитку регіону. І тому використання інструментів маркетингу позитивно відобразиться на просуванні території,

розповсюдженню інформації, будуванні позитивного іміджу, заохоченню нових туристів, кваліфікованої робочої сили, підвищенню лояльності к місту як людей з інших міст так і корінного населення, все це буде кроками до збалансованого розвитку регіону.

Для того, щоб підвищити свою привабливість, території стали вдаватися до використання традиційного комерційного інструменту – брендингу – в реалізації своїх програм соціально-економічного розвитку.

Формування та реалізація стратегії брендингу регіонів України повинні бути спрямовані на досягнення наступних основних цілей:

- підтримка просування товарів (у тому числі товарів на експорт), вироблених в регіоні;
- залучення інвестицій;
- підтримка туризму, тобто перетворення регіону на привабливу для відвідування територію;
- залучення кваліфікованої робочої сили.

Для України не в новинку використовувати такий інструмент маркетингу як брендинг прикладами можуть бути.[2]:

1. Херсонщина – «залізний порт»- успішний і самодостатній туристичний феномен Херсонщини. Для досить великої аудиторії вже має свій імідж, свій образ, свою репутацію, свій шарм і неповторний колорит. Та в загальні позіціонує себе як місто з гарними кліматичними умовами

2. Чернігів – «Чернігів – місто легенд». Ця ідея так би мовити, «не заїжджена» та цілком обґрунтована, адже це родина багатьох казкових героїв, люди люблять казку, а особливо якщо казка з присмаком чудес.

3. Харків – Smart city. Важливо, що всі ці міста вибрали свою нішу. Це місто робить акцент на інформаційних технологіях, розвитку науки.

4. Київ – «Місто, де все починається». Цікавий слоган який дає велике поле для фантазій маркетологам.

5. Хмельницький. У розробки бренду міста необхідно і без плагіату. Наприклад, в Україні вже кілька «міст щастя». Так, спочатку Ялта стала себе найменує щасливим містом, а потім цю концепцію привласнив Хмельницький. Та й взагалі концепція «місто щастя», «місто краси» і т.д. все в людей викликає скептичне ставлення. Щоб претендувати на звання «місто щастя», потрібні реальні для цього підстави, інакше це викличе тільки негатив у туристів, які «купилися» на рекламу.

Важливо, щоб усі ці міста не закинули брендинг, з розробкою концепції, але й далі продовжували рухатися в заданому напрямку. Тоді наша країна засяє багатогранними діамантами-містами, які посвоєму унікальні.

І ще дуже важливо розуміти, що бренд -це не значок-логотип і не девіз-слоган, це стратегія зі створення та просування унікального «обличчя» міста. Це цілий план дій, який включає і зміну зовнішнього вигляду міста, і створення нових унікальних пам'яток, заходів, а найголовніше – зміни в ментальності самих жителів і як вже було сказано з початку правильний брендинг безумовно «приведе» до регіону інвесторів, туристів та сприятиме продажу товарів і послуг вироблених на даній території, але все це не повинно шкодити навколишньому середовищу. При збереженні низки цих принципів можна сказати що брендинг грає важливу роль у соціально-екологічній сфері регіону.

**Список використаних джерел:** 1. Кахович О.О. Регіональний маркетинг: суб'єкти та цілі,-електронний ресурс,- режим доступу-<http://intkonf.org/kahovich-oo-regionalniy-marketing-subekti-ta-tsili/>; 2. Анна Романова:

**СОКОЛОВА К.Ю.**, студент, м. Харкова, ХНУМГ ім.Бекетова  
**ЄСІНА В.О.**, канд.екон.наук, доцент, ХНУМГ ім. О.М. Бекетова

## **РОЗВИТОК ДІЯЛЬНОСТІ СКП «ХАРКІВЗЕЛЕНБУД» ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ РІЗНИХ СПОСОБІВ ОЗЕЛЕНЕННЯ МІСТА**

Спеціалізоване комунальне підприємство «Харківзеленбуд» здійснює утримання зелених насаджень м. Харкова, збиральні роботи, посадку квітів, газонів, дерев, чагарників, знесення аварійних дерев, організацією процесу утримання зелених насаджень.

Зелені насадження – найважливіший елемент містобудування, фактор, що має велике значення в санітарно-гігієнічному, архітектурно-планувальному і соціальному відношенні. Міські зелені насадження успішно поглинають практично всі види хімічних сполук, що забруднюють навколишнє природне середовище, покращують мікроклімат забудови, охороняють будівлі та споруди від надмірного перегріву, змажують рівень шумів, тобто виконують велику санітарно-гігієнічну, художньо-естетичну і рекреаційну роль.

Загальна площа міської території складає – 30604,0 га, в т.ч. площа зелених насаджень 15407,0 га, відсоток озеленення складає – 50,8%. Фактична площа зелених насаджень у місті Харкові з розрахунку (близько 1400,0 тис. чол.), на одного мешканця припадає 104,8 м<sup>2</sup> при нормі 67,7 м<sup>2</sup>.

Використовуючи звіт про фінансові результати і приміток до річної фінансової звітності підприємство проаналізовано динаміку формування фінансових результатів. Протягом 2011-2012 років на підприємстві чистий дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склав у 2011 році 22236 тис.грн., у 2012 році 25901 тис.грн., а вже у 2013 році – 31830 тис.грн. Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склала у 2011 році 20475 тис.грн., у 2012 році вона зросла на 31 %, а в 2013 році вже на 39 %, порівняно з 2011 роком. Також підприємство отримало збиток від звичайної діяльності до оподатковування в: 2011 році 133 тис.грн., 2012 році 2160 тис.грн. В результаті діяльності підприємство отримало збиток у розмірі: 168 тис.грн. у 2011 році та 1985 тис.грн. у 2012 році. У 2013 році фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування є прибуток у розмірі – 685 тис.грн., і чистий фінансовий результат є прибуток – 489 тис.грн., що є дуже позитивним моментом у діяльності підприємства СКП «Харківзеленбуд».

Для підвищення ефективності діяльності підприємства та підтримки рівня його доходності пропонується розглянути різні способи озеленення території міста Харкова.

Збільшення кількості нових багатоповерхових будинків призводить до скорочення парків, скверів, газонів, а відповідно до зміни клімату і підвищення рівня забрудненості повітря. У мегаполісах, як правило, на п'ять градусів тепліше і сухіше, ніж у сільській місцевості. Вирішити всі ці проблеми покликані методи озеленення міст. Саме тому таке широке застосування в останні роки набули нетрадиційні методи озеленення місцевості: озеленення дахів і вертикальне озеленення, а також будівництво екопаркінгов.

Озеленення дахів дає можливість створити і підтримати комфортний

мікроклімат, згладити перепади температур, збільшити вологість повітря, очистити його від пилу. Також це можливість організувати додаткові зони відпочинку для людей. Озеленення дахів дозволяє забезпечити захист покриття даху і знизити витрати на опалення і кондиціонування приміщень. При вертикальному озелененні будівель застосовують в'юнкі рослини, які дозволяють зволожити повітря, очистити його від пилу та забезпечити шумоізоляцію і приплив кисню в приміщення будівлі.

Висновок: зелені насадження є значною частиною міста. Вони не тільки надають естетичну функцію населеному пункту але і є великим фільтром повітря, який поглинає усі шкідливі речовини. Також зелені насадження рятують місто від спеки в літку, роблячи тінь. Розвиваючи систему озеленення міста, можливо не тільки зробити місто комфортнішим для проживання але і підштовхнути до розвитку підприємства з озеленення комунальної форми власності СКП «Харківзеленбуд».

**ТАЩЕЕВ Ю.В.**, аспірант, Researcher ID: M-2048-2014, г. Одеса, ОНЭУ

## **ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ РЕСУРС И СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ**

В основе любой трансформации лежит изменение устойчивых связей внутри объекта, которым, например, является предприятие и производственный сектор страны в целом. Изменения в способах и методах производства по всей цепочке производственной деятельности, направленные, в конечном счете, на увеличения прибыли и снижения издержек производства, составляют суть этой трансформации. Указанные изменения могут происходить под воздействием многих внутренних и внешних факторов.

Базисом любой трудовой деятельности является ресурс в том или ином его проявлении, который в своей сущности может выступать в виде разных факторов производства, находящихся в той или иной функциональной зависимости между собой.

Данный ресурс можно попытаться разложить на элементарные составляющие, что даёт возможность выделить из всей совокупности те элементы, которые можно изменять, и те элементы, к которым можно в дальнейшем приложить экономический рычаг для изменения этой совокупности, а значит, в конечном счёте, и трансформировать экономику Украины. При разложении ресурса на составляющие становится очевидным тот факт, что этот ресурс состоит в своей сущности из затраченной работником умственной и физической энергии, сырья, энергетического ресурса. Все остальные средства производства, такие как оборудование, станки, помещения и. т.д., являются комбинацией этих элементов. Они и составляют в своей совокупности, в конечном счёте, производственный механизм, направленный на создание продукции в той или иной её форме.

Следовательно, корректным является предположение, что определив и выделив функциональные зависимости между этими элементами и их стоимостями на данный момент времени, при сложившемся уровне технологического развития, а также учитывая стоимостные потери при частичной или полной замене одного элемента на другой, возможно трансформировать экономику. На наш взгляд, энергетический ресурс играет первостепенную роль и на сегодняшний день вся производственная деятельность связана с этим ресурсом.



В свою очередь, исследуя энергетический ресурс, можно заметить, что он в своей сущности выступает в многообразии проявлений своих форм в виде: тепловой, механической и электрической энергии, но при этом объединён одним общим: всё это – энергия. Раз это так, то существуют объективные законы (и они применимы на практике), по которым, можно переходить от одного вида энергии к другому.

В сущности экономиста обычно интересуют экономические закономерности при таких переходах, а именно: какая стоимость той или иной энергии, какие издержки будут, при таких переходах, как уменьшить энергоёмкость производства, как увеличится или уменьшится капиталоемкость производства, как такие переходы повлияют на общественные издержки и т.п. Если схематически определить, что механическая энергия –  $E$ , тепловая –  $Q$ , электрическая –  $U$ , то потребляемая общая энергия –  $W$  производства может быть выражена следующей формулой 1.

$$W = \sum E + Q + U \quad (1)$$

Если функциональные переходы обозначить соответственно  $f_1$ ,  $f_2$ ,  $f_3$ , а стоимость каждого ресурса соответственно  $a_1$ ,  $a_2$ ,  $a_3$ , то получается система уравнений, при решении которой находится ответ на вопрос о функциональной стоимостной зависимости между энергоресурсами. Правда, здесь необходимо сделать поправку на потерю при этих переходах, что напрямую связано с фундаментальными законами природы (рис.1).

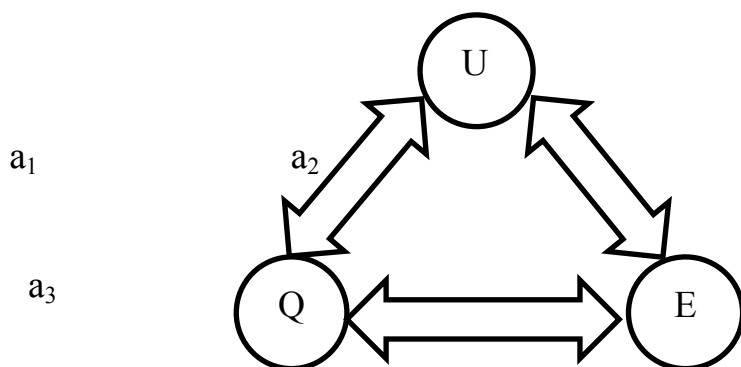


Рис. 1. Функциональные переходы энергий

Всё это даёт возможность уже к существующей теории ресурсов добавить исследование в области энергетических ресурсов, и на основании совокупности этих предположений рассмотреть структурную трансформацию в производственном секторе Украины.

Очевидно, что в производстве энергоресурсы являются взаимозаменяемыми. Поэтому, используя в производстве технологии по выработке энергии из природных возобновляемых источников, например, солнечной энергии, можно обеспечить предприятие полностью или частично этим ресурсом в зависимости от технологического процесса.

В связи с этим появляется необходимость в поэтапном исследовании каждого элемента и нахождения оптимального энергобаланса предприятия, что, в свою очередь, даст возможность снизить издержки и повысить прибыльность предприятия. Использование данного подхода и внедрение на предприятиях той или иной технологии как в производстве энергии для собственных нужд, так и при её

трансформации из одного вида в другой, открываает возможность трансформации производственного сектора, что архи важно для сегодняшней экономической ситуации в стране.

**ФЕДОРОВА А.В.**, студентка

**КОТЕНКО Т.М.**, канд.екон.наук, доцент, м. Кіровоград, Кіровоградський національний технічний університет

## **САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ**

В умовах нестійкої ситуації в Україні, яка характеризується нестабільністю політичних, економічних, правових та соціальних чинників, система управління процесами фінансової санації суб'єктів господарювання країни потребує підвищеної уваги. Наразі є недостатніми ринкові зрушення в умовах євроінтеграції країни, реформи або не проводяться, або дуже слабо впливають на економіку; темпи подальшого розвитку вітчизняної економіки є необнадійливими; наявний науково-технічний та виробничий потенціал ще не відновлено повною мірою, тому питання, пов'язані з санацією підприємств, мають важливе практичне значення, яке стає особливо актуальним.

Висока імовірність виникнення і розвитку кризи в процесі діяльності будь-якого підприємства зумовлює необхідність здійснення спеціалізованого антикризового управління на підприємстві.

Питання санації підприємств та її впливу на розвиток як підприємств, так і національної економіки в цілому розглядається багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед яких основними є праці О. Терещенка, О. Тридіда, І. Бланка, А. Копилюка, В. Кивачука, Т. Волчик та ін.

Однак проведений аналіз сучасних наукових праць в галузі антикризового управління і санації підприємств показав, що це питання все ще вимагає подальшого дослідження.

В умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища, коли спостерігається падіння національного виробництва та зниження макроекономічних показників країни вагомим стає питання про недопущення банкрутства та ліквідації підприємств, які вдало функціонують сьогодні на ринку та збереження існуючих господарських відносин чи переорієнтування їх на нові ринки постачання продукції. Це можна зробити шляхом попередження кризи окремих підприємств за допомогою їх фінансового оздоровлення – санації. Тому, варто розглянути особливості проведення санації підприємств в сучасних, передкризових умовах.

Причинами фінансової кризи на підприємстві може бути величезна кількість, як внутрішніх так і зовнішніх факторів, однак в кризовий період слід акцентувати увагу на наступних:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- низька купівельна спроможність суб'єктів господарювання
- дефіцити у фінансуванні.

Зазначені чинники мають значний негативний вплив на відносини підприємств

державної та приватної власності.

Виходячи з наведених вище причин, які характерні для кризового стану економіки, слід вибирати відповідні ефективні заходи санації підприємства. Ефективність проведеної санації визначається погашенням поточних боргів підприємства та вивільненням або залученням додаткових фінансових ресурсів.

У разі виявлення керівництвом підприємства ознак кризи та встановлення причин даної кризи необхідно скласти чіткий план проведення санації підприємства, враховуючи прогнози щодо стану зовнішнього середовища загалом та економічних умов господарювання зокрема. Відповідно до законодавства України, план санації розробляється комітетом кредиторів, який складається керуючим санацією [1].

Варто зазначити, що вдало підібраний інструментарій санації дозволяє покрити поточні збитки підприємств, котрі знаходяться у скрутному фінансовому стані, і ліквідувати причини їх виникнення, відновити чи зберегти ліквідність і платоспроможність підприємства, реалізувати перспективний фінансовий та організаційний потенціал підприємства.

Для реалізації даних завдань важливе місце відіграють фінансово-економічні заходи. Форми та джерела фінансової санації повинні використовуватись, беручи до уваги тенденції розвитку економіки країни.

Якщо планується залучення підприємством банківського кредиту слід звернути увагу на те, що чи варто, в кризовий період, залучати кошти у іноземній валюті тим підприємствам, які не здійснюють зовнішньоекономічної діяльності. Зміна курсу іноземної валюти в бік її подорожчання спричинить величезну «боргову яму» на підприємстві.

Що стосується фінансового аспекту варто приділити увагу саме автономній санації, мобілізації внутрішніх резервів підприємства. Вона може реалізовуватися за такими напрямками, як реструктуризація активів, зменшення (заморожування) витрат, збільшення виручки від реалізації [2].

Для того, щоб організувати вихід підприємства із внутрішньої кризи та підготувати його до зовнішньої слід утримувати достатню суму ліквідних та оборотних активів. Це має забезпечити проведення вдалої фінансової реструктуризації, коли це необхідно, а також динамічного управління фінансовими ресурсами.

Серед заходів санації підприємства не малу роль відіграють виробничо-технічні санаційні заходи. Вони полягають у модернізації й оновленні виробничих фондів, окрім того, збільшення ефективності виробництва на підприємстві збільшить оборотність оборотних активів, що призводить до вивільнення додаткових грошових коштів, які можна виділити на збільшення обсягів виробництва або товарообороту підприємства.

Отже, аналізуючи все вищезазначене можна зробити висновок, що проведення санації кризових, близьких до банкрутства підприємств є необхідним процесом, який підготує підприємства до нових непередбачуваних зовнішніх умов у разі затяжної фінансової кризи в нашій країні, попередить їх банкрутство. Особливістю проведення такої санації є обмеження вибору санаційних інструментів. Мобілізація фінансових ресурсів повинна проводитись переважно з внутрішніх джерел і супроводжуватись технічним удосконаленням та підвищенням ефективності діяльності виробництва. Також варто зазначити, що незважаючи на перспективність санаційних заходів підприємств, існує і багато гальмуючих факторів, таких як, нестабільне положення національної економіки, невеликий рівень кредитування

малого і середнього бізнесу, несприятливий інвестиційний клімат, хитка політична ситуація, скорочення державних пілг та субсидій, внаслідок підвищення видатків на оборону, велика частка тіньової економіки, високий рівень корупції, відповідно, як результат, переважна більшість судових рішень виноситься не на користь підприємства. За умови проведення фінансового оздоровлення чи реструктуризації такі підприємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність. Проте, через недосконале законодавство, недостатність належного теоретико-методичного забезпечення санації, нестачу грошових ресурсів для забезпечення фінансування санації, дефіцит кваліфікованого в цих питаннях фінансового менеджменту та інші суб'єктивні та об'єктивні причини, багато із потенційно життєздатних підприємств, стають потенційними банкрутами.

Тому важливо, досконально проаналізувати причини кризи на підприємстві; максимально врахувати прогностичний стан кризових процесів, що відбуваються в державі та чітко розробити, впровадити та особливо контролювати санаційні заходи на підприємствах, які мають стратегічне значення для держави.

*Список використаних джерел:* 1. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. Посібник. –К.:КНЕУ, 2008. – 412 с.; 2. Титов М.І. Банкрутство: Матеріально-правові та процесуальні аспекти / За наук. ред. В. М. Гайворонського. – Х.: Консум, 2011; 3. Гура Н.О. Санація підприємства в умовах фінансової кризи та роль контролінгу в її проведенні / Н.О. Гура, С.М. Гнатенко // Міжнародний збірник наукових праць. - 2009. - №1(16).

**БОРИСОВА Н.Ю.**, студент, м. Харків, НТУ «ХП»

**КОРНУС В.В.**, студент, м. Харків, НТУ «ХП»

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ТОВАРНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі розвитку інфраструктури України характерні недостатній рівень культури ринкових відносин, великі транспортні витрати, відсутність надійної й повної інформації про функціонування товарного ринку, недостатній розвиток тарно-пакувальної бази, різке скорочення обсягу й асортименту виробничо-технологічних і транспортно-експедиторських послуг.

Створення прогресивної інфраструктури товарного ринку вимагає розв'язання комплексу завдань, які стосуються всіх її елементів.

Перш за все слід сформувати оптимальну мережу торговельно-посередницьких організацій, складського господарства для здійснення ефективної оптової торгівлі, подрібнення партій поставок, надання послуг зі збереження, фасування, комплектування замовлень та доставки їх із найменшими втратами.

Актуальним є створення транснаціональних корпорацій з оптово-посередницької діяльності, а також мережі складів-готелів, консигнаційних і митних складів.

Наявне складське господарство підлягає реконструкції й оновленню, із одночасним удосконаленням технологій складського оброблення товарів, запровадженням нових видів обладнання, механізацією й автоматизацією складських робіт.

Важливим є розвиток інфраструктури виставково-ярмаркової діяльності.

Для удосконалення складського господарства в Україні, що безпосередньо пов'язане із розвитком тарно-пакувального обслуговування, треба створити науково-

технічну базу виробництва нових видів тарно-пакувальних матеріалів та обладнання, розвивати виробничу базу виготовлення конкурентоспроможних тарно-пакувальних матеріалів та обладнання, а також розширити виробництво конкурентоспроможної тари й упаковки тощо.

Розвиток транспортно-експедиторського обслуговування товарного ринку передбачає створення торговельно-транспортних фірм і розвиток транспортних потужностей і засобів, що забезпечують виконання вантажно-розвантажувальних операцій та безперервність торговельно-складських і збутових процесів.

Інформаційне забезпечення товарних ринків України передбачає створення загальноукраїнського та мережі регіональних інформаційно-маркетингових центрів, формування системи спостереження за станом товарних ринків і механізмів поширення інформації й реклами, а також розроблення методичного та програмного забезпечення, формування інформаційних банків даних.

Щодо кредитно-розрахункового страхового забезпечення товарних ринків потрібно розроблення оптимальних схем лізингу, експортних поставок; розвиток різноманітних видів кредитування; розвиток страхування фінансових ризиків під час торговельних операцій, діяльності інвесторів і кредиторів суб'єктів інфраструктури.

Реалізація цих напрямів удосконалисть інфраструктуру товарного ринку в Україні і сприятиме створенню організаційно-технічних, економічних, соціальних і нормативно-правових умов функціонування сучасного товарного ринку, що, своєю чергою, становитиме підґрунтя для розбудови у вітчизняній економіці ефективної ринкової системи господарювання.

**ГРЕЗЕНТАЛЬ А.М.**, студент НТУ «ХПІ»

**ПРОСКУРНЯ О.М.**, к.т.н., доцент НТУ «ХПІ»

## **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИДОБУВАННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ НА ТЕС**

Енергетика як галузь виробництва охоплює сукупність процесів переробки природних паливно-енергетичних ресурсів з метою виробництва теплової та електричної енергії, передавання та споживання цих видів енергії в народногосподарському комплексі. У порівнянні з іншими галузями вона володіє технологічними особливостями. Найхарактерніша з них - це одночасне виробництво та споживання енергії, відсутність складування і нагромадження.

Важливо зрозуміти, що у найближчі десятиріччя жодна з нових альтернативних технологій енергетики не зможе стати економічно конкурентоспроможною настільки, щоб замінити сучасні теплові електростанції, а тому необхідно постійно працювати над удосконаленням нових альтернативних енергозберігаючих та екологічно чистих технологій і впроваджувати в економіку України вже відомі у світі розробки, а також новітні енергозберігаючі ефективні заходи і технології.

Сьогодні понад 92% енергоблоків ТЕС відпрацювали свій розрахунковий ресурс і потребують модернізації або заміни. Українські ТЕС мають один з найнижчих рівнів техніко-економічних та екологічних показників у Європі. При цьому викиди теплових електростанцій в Україні у 5–30 разів перевищують стандарти ЄС, і такі станції лишаються основним валовим забруднювачем повітря в Україні.

Наслідки проблем ТЕС для економіки та суспільства виражається:

- В зменшенні економічного розвитку
- збільшення витрат на охорону здоров'я та нормалізацію економічного становища;
- погіршення якості умов праці;
- збільшення текучості професійних працівників

За відсутності в Україні послідовної політики щодо виконання Директиви 2001/80/ЕС ризику інвестування у теплову енергетику країни збільшаться, що може призвести до гальмування надходження інвестицій. Для міжнародних інвесторів відсутність негативного екологічного впливу реалізованих проєктів є одним з критеріїв їхнього вибору потенційних проєктів.

Під час адаптації Директиви 2001/80/ЕС країна має виробити стратегію реструктуризації ТЕС і визначити, яка частка наявних генеруючих потужностей підлягає виведенню з експлуатації, яка – модернізації і скільки необхідно впровадити в дію нових енергоблоків. Останній варіант зазвичай передбачає: 1) зміни у структурі палива (більше використання газу); 2) підвищення якості палива (збагачення вугілля); 3) збільшення ефективності виробництва; 4) запровадження газоочисних технологій.

Таким чином вирішення соціально-економічних та екологічних проблем видобування електроенергії на ТЕС загалом передбачає:

- закриття ТЕС, модернізація яких немає економічного сенсу (кінець експлуатації);
- подовження експлуатації за умови чіткої програми модернізації і підвищення ефективності виробництва та впровадження нових технологій;
- побудова нових потужностей (із чистого листа).

Вибір варіанту вирішення даної проблеми залежить від багатьох чинників та ризиків, які супроводжують енергетичні інвестиції.

Слід зазначити, що використання сучасних маловитратних технологій виробництва, передачі та споживання електроенергії дає можливість значно зменшити собівартість електроенергії та підвищити прибутковість електроенергетичних підприємств. Головним напрямком удосконалення у паливно-енергетичному комплексі країни повинна бути розробка і впровадження енергозберігаючих технологій та енергозберігаючих організаційних заходів.

**ПЕРЕПЕЛИЦЯ О.В.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**МОСКАЛЬЧУК Я.В.**, студент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**КАНТЕМИР І.В.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ОСНОВНІ МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПРОСУВАННЯ НА B2B РИНКАХ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ**

В останні роки новий напрямок маркетингу «Business to Business» (B2B), який пов'язаний із взаємодією організації бізнесу, учасників ланцюгів і мереж створення цінності між собою, з учасниками інших ланцюгів і мереж, з іншими організаціями (у тому числі з державними, з інститутами в сфері освіти, охорони здоров'я тощо), швидко розвивається.

Маркетинг B2B - це новий напрямок маркетингу, сформований на основі тривалого паралельного розвитку і послідовної інтеграції промислового маркетингу, підприємницького маркетингу, маркетингу B2B онлайн [1].

На сьогоднішній день в мережі Інтернет можливо побудувати імідж компанії, налагодити взаємовідносини з цільовою аудиторією, залучити нових потенціальних покупців [2].

Основні маркетингові інструменти просування на B2B ринках в Інтернет:

1) Статті: розміщуються у блогах, журналах та на інших галузевих ресурсах.

Мета: навчання потенційних клієнтів.

2) Відео-ролики: прикладом можуть бути відео-альтернативи статей, записи доповідей на заходах, інтерв'ю з клієнтами та ін..

Мета: персоналізація і новий трафік на персональний сайт або блог.

3) Email розсилка (Newsletters) – це розсилка новин і статей по електронній пошті.

Мета: налагодження та підтримка зв'язків з клієнтами.

4) Кейс стаді – це живий приклад використання товару або послуги.

Мета: допомога в прийнятті рішення про покупку, наочність і докази результативності запропонованого продукту.

5) eBooks/Whitepapers – це невелика електронна книга, яка зазвичай присвячується складному питанню зі сфери бізнесу.

Мета: донести до потенційних клієнтів фундаментальні поняття, без розуміння яких навряд чи дійде справа до покупки.

6) Вебінари – це онлайн семінар.

Мета: більше охоплення аудиторії, при мінімальних витратах, в порівнянні з традиційним семінаром.

7) Дослідницькі та аналітичні звіти: публікація статистичних даних (рейтинги, результати опитування та ін.).

Мета: підтримка ідей, принципів, методик, які б хотілося донести до клієнтів.

8) Презентації в електронному вигляді: розміщення презентацій на сайті.

Мета: залучити відвідувачів на сайт або блог.

9) Інфографік: графічне зображення ідеї або висновок дослідження, в якому інформація зображується в одній композиції за допомогою зображень і графіків.

Мета: поліпшення сприйняття інформації.

Даний перелік це найбільш результативні інструменти по просуванню та збільшенню продажів на B2B ринках.

Які саме застосовувати інструменти чи їх комбінації залежить від мети, виду товару або послуги та цільової аудиторії.

*Список використаних джерел:* 1. Бек М. А. Маркетинг B2B/М. А. Бек. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 328 с.; 2. Душкіна М.Р. PR и продвижение в маркетинге: коммуникации и воздействие, технологии и психология/СПб.: Питер, 2010. — 560 с.

**ГРАМСЬКОЇ Д.Ю.**, к.е.н., доц., м. Харків, НТУ «ХПІ»

**ВАШКІС В.Д.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах господарювання за для підвищення своєї конкурентоспроможності підприємства різних галузей повинні одночасно покращувати якість продукції, організацію, технологію виробництва та ін. Особливо

актуальними постають проблеми зниження витрат підприємства, оскільки витрати безпосередньо впливають на процес ціноутворення.

Головною проблемою українських підприємств є високі витрати на виробництво. В умовах ринкової нестабільності особливо загострюється цінова конкуренція, тому удосконалення та впровадження сучасних методів обліку, планування та контролю витрат дозволить знизити собівартість продукції.

Метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства є пошук резервів і обґрунтування заходів щодо зниження його витрат. Вирішення цих питань знаходить своє відображення в роботах вітчизняних і закордонних вчених-економістів: В.Є. Реутова, С.А. Савченко, М. Портера, В.М. Панасюка, Т.П.Карпової, М.Г. Миронова та ін.

Функціонування підприємств у конкурентному середовищі вимагає постійного суперництва за кращі умови господарювання та потребує своєчасного реагування на зміни та потреби ринку. Тому, можливість виживання підприємства залежить від його конкурентоспроможності.

Досліджуючи питання забезпечення конкурентоспроможності підприємства нами було виявлено два основні напрями досягнення конкурентних переваг в умовах постійної конкуренції: диференціацію (переваги в маркетингу) та витрати (переваги у витратах).

Під перевагою в диференціації маємо на увазі конкурентну перевагу у товарах та послугах, які краще задовольняють потреби споживачів, ніж товари конкурентів. Переваги у витратах – це конкурентна перевага завдяки більш низьким виробничим та маркетинговим витратам, ніж витрати конкурентів, що дозволяє підприємству знизити ціни чи використати економію на рекламу та розподіл [3].

На нашу думку більш сприятливим є напрямок в перевагах у витратах.

Використання конкурентних переваг у витратах дозволяє вплинути на вартісні характеристики продукції і тим забезпечити як конкурентоспроможність продукції так і підприємства в цілому.

Для підвищення ефективності свого функціонування в умовах ринкового середовища підприємство намагається максимізувати свої прибутки за рахунок мінімізації витрат. В якості інструменту для пошуку резервів зниження витрат підприємства доцільно розглянути сучасні методи управління витратами.

Використання окремих методів управління витратами при прийнятті управлінських рішень дозволяє забезпечити конкурентоспроможність продукції підприємства за рахунок більш низьких витрат та цін. Найбільш поширеними в сучасних умовах є такі методи управління витратами: «стандарт-костинг», «директ-костинг», «кайзен-костинг», «таргет-костинг» та «абсорбшен-костинг»

Для об'єктивної оцінки вартості продукції необхідно враховувати витрати на всіх етапах життєвого циклу. Такі методи управління витратами як «стандарт-костинг», «таргет-костинг» та «кайзен-костинг» спрямовані на управління витратами та результатами діяльності підприємства на різних етапах життєвого циклу продукції.

Комплексне використання методів управління витратами на окремих етапах життєвого циклу продукції дозволить більш якісно контролювати рівень витрат та забезпечити їх стійку позитивну динаміку.

**Список використаних джерел:** 1. *Малярець Л.М.* Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства. Монографія / Л.М. Малярець, Л.О. Норік. – Харків: Вид.хнеу, 2009. – 216 с.; 2. *Миронов М.Г.* Ваша конкурентоспособность / М.Г. Миронов. – М.: - Альфа-пресс, 2004. – 347 с.; 3. *Иванов Ю.Б.* Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. Научное издание / Колл. авторов. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 246 с.



## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

З переходом агропромислових об'єктів господарювання на ринкові відносини, Україна отримала у спадщину надмірно велику кількість соціально-економічних проблем. Основним поточним завданням аграрної політики нині є зупинення негативних процесів у цьому секторі економіки та забезпечення умов для нарощування виробництва сировини і продовольчих ресурсів.

Серед проблем розвитку аграрного бізнесу в Україні виділяють:

- нерівномірність розвитку різних форм господарювання з одночасним послабленням позицій середніх сільськогосподарських товаровиробників внаслідок створення для різних за розмірами та соціальним навантаженням сільськогосподарських товаровиробників формально однакових, але не рівних умов господарювання;
- відсутність мотивації до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських товаровиробників у межах сільських громад, ослаблення економічного підґрунтя розвитку сільських громад;
- низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва;
- наявність ризиків збільшення виробничих витрат внаслідок зростання рівня зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій,
- втрати такої продукції внаслідок недосконалості системи логістики її зберігання та інфраструктури аграрного ринку в цілому;
- обмежена ємність внутрішнього ринку споживання сільськогосподарської продукції, що обумовлена низькою платоспроможністю населення;
- недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції, складність у виробленні сільськогосподарськими товаровиробниками консолідованої позиції щодо захисту своїх інтересів;

Аграрний сектор у будь – якій країні є гарантом забезпечення її продовольчої незалежності, продуктивність агробізнесу безпосередньо впливає на вирішення соціально – економічних завдань. У становленні цього сектору з'являється одна перешкода. Наші споживачі через низький рівень купівельної спроможності змушені віддавати перевагу імпортному товару.

Для покращення розвитку аграрного сектору держава повинна вжити ряд заходів, а саме:

- забезпечити прискорення розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування та хімічної промисловості для повного забезпечення агропромислового виробництва сучасною технікою, мінеральними добривами;
- врегулювати інвестиційну політику, яка спрямовується на відновлення та розвиток ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва та харчової промисловості;
- забезпечити продовольчу безпеку країни;
- гарантувати пріоритет розвитку агропромислового комплексу з визнанням сільського господарства базовою галуззю економіки народного господарства;

- створити умови для стабілізації та нарощування виробництва сільськогосподарської продукції;
- забезпечити свободу вибору нових організаційно-правових форм господарювання на основі удосконалення земельних та майнових відносин власності;
- підвищення підтримки аграрних виробників з боку держави;
- відновлення роботи зрошувальних і осушувальних систем;
- покращення технологічного оснащення агросектору.

Агробізнес стає найважливішою сферою для нової ери української економіки. Конкуренція за домінування на аграрному ринку Центральної та Західної України посилюється.

**ПОПЕНКО А.О.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ЛОГІСТИКИ ТА МАРКЕТИНГУ ЗА СТАДІЯМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ**

Якщо у XX столітті застосування концепції та інструментів маркетингу дозволяло більшості підприємствам бути лідерами на ринках збуту, то в сучасних умовах глобалізації економіки та підвищеної конкуренції цього недостатньо. Сьогодні виявлений маркетингом попит на товар повинен у повному обсязі та адресно задовольнятися за допомогою швидкої і точної поставки, що можливо тільки за умови інтеграції маркетингу та логістики.

Питанням взаємозв'язку та взаємодії логістики та маркетингу займалися як іноземні так і вітчизняні науковці, серед яких Гаджинський А.М., Ф. Котлер, Афанасьєва Н.В., Анікін Б.А. та ін. У працях більшості з них досліджуються теоретичні та практичні аспекти взаємодії маркетингу та логістики, але важливим та недостатньо розглянутим питанням залишається їх взаємозв'язок з урахуванням стадій життєвого циклу товару.

Взаємодія маркетингу та логістики за стадіями життєво циклу товару (ЖЦТ) показана в табл. 1.

**Таблиця 1 – Взаємодія маркетингу та логістики за стадіями ЖЦТ**

Стадія ЖЦТ	Загальна мета	Цілі маркетингу	Цілі логістики
Впровадження	Введення товару	Привернути уваги до товару	Створити розподільну мережу
Зростання	Зміцнення товару	Максимізувати збут. Залучити нових покупців	Забезпечити вихід на нові сегменти та широку доступність товару
Зрілість	Пожвавлення товару	Відшукати нових покупців чи переваг застосування товару	Забезпечити високий рівень сервісу
Падіння	Згортання/ відродження товару	Зберегти прихильних покупців/відновити позиції	Реорганізувати/відновити збутову мережу

Аналіз цілей маркетингу та логістики відносно загальних цілей бізнесу на кожній стадії ЖЦТ показує що:

головна мета стадії впровадження товару – бути поміченими на ринку збуту. Це вимагає від маркетингу дослідження ринку та активного подання товару, щоб

привернути до нього увагу потенційних споживачів. Логістика при цьому має сформулювати канали розподілення та забезпечити в них накопичення запасів товару;

стадія зростання характеризується тим, що товар закріплюється на ринку. Маркетингова діяльність на цій стадії спрямована на розширення категорій споживачів та ринку збуту для збільшення обсягів продажів товарів, що потребує від логістики розширення розподільної мережі з метою забезпечення широкої доступності товару з залученням нових торговельних посередників, способів доставки, видів транспорту тощо;

для стадії зрілості характерна гостра конкурентна боротьба. Маркетинг має бути спрямований на інтенсифікацію заходів зі стимулювання збуту у прагненні домогтися лояльності своїх та залучення нових споживачів. Логістика підтримує ці заходи шляхом розширення комплексу супутніх послуг та підвищення якості сервісного обслуговування з метою задоволення будь-яких вимог споживачів;

на стадії спаду ЖЦТ необхідно зберегти споживача, що вимагає від маркетингу віднайти нову якість товару чи запропонувати споживачам ефективні програми лояльності. Логістики на цій стадії має підтримувати продажі товару з мінімальними логістичними витратами.

Таким чином, маркетинг і логістика є рівноправними частинами системи збуту товару підприємства. І лише при оптимальному і одночасному використанні їхніх інструментів забезпечується ефективність діяльності підприємства в цілому.

*Список використаних джерел: 1. Гаджинский А.М. Логистика — М.: Маркетинг, 2001. — 395 с.; 2. Анікін Б.А. Коммерческая логистика — М.: Вэлби, Проспект, 2006. — 432 с; 3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент — СПб.: Питер Ком, 1998. — 75 с.*

**ШКЕБІЙ Г.П.**, магістрант НТУ «ХПІ»,  
**ЛАРКА М.І.**, канд. екон. наук, професор НТУ «ХПІ»

## **ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Конкуренція на ринку ІТ-послуг завжди була і залишається високою. Тому довгий час триматися на плаву в цьому середовищі під силу тільки по-справжньому сильній і професійній команді.

Як правило суб'єкти малого та середнього бізнесу в сфері ІТ-консалтингу керуються людьми з технічного середовища, які не завжди вважають маркетинг необхідним інструментом для розвитку компанії. Такі люди вважають, що достатньо просто якісно, надійно і чесно виконувати свою роботу, надавати послуги для того, щоб вирости в відому та конкурентоздатну компанію, а маркетинг — це щось, що може стати в пригоді виробникам товарів реального сегменту. Така неувага до маркетингу є помилковою і являється одним з найголовніших бар'єрів для подальшого сталого нарощування прибутків та підвищення конкурентоздатності фірми.

Коли компанія “дорослішає”, її цілі стають більш амбіційними. Але для того, щоб вийти в абсолютні лідери, необхідно не тільки запропонувати більш високий рівень сервісу, але і вміти ефективно відрізнитися від конкурентів. Компанія повинна знайти унікальну, але зрозумілу для замовників ідею. Цю ідею, поряд з брендом компанії, слід всіляко пропагувати, домагаючись максимальної пізнаваності бренду,

лояльності замовників і стовідсоткового відмежування від конкурентів, що пропонують аналогічні сервіси.

Багато ІТ-компаній використовують систему особистих продажів, не приділяючи інструментам маркетингу належної уваги. В кращому випадку аналіз, реклама і PR використовуються лише як допоміжні інструменти для відділу продажів. Однак, якщо маркетинг підняти до рівня філософії, можна домогтися набагато більших результатів. І починати тут треба зі зміни свідомості управлінської ланки ІТ-компаній. В більшості своїй, це люди з формально-логічним типом мислення, яке переводить будь-яку діяльність на мову схем та алгоритмів. Але при розробці маркетингової стратегії дуже важливо враховувати людський фактор, емоції та очікування клієнтів компанії.

Оскільки найціннішим активом ІТ-компанії є саме її персонал, то перше на що варто звернути увагу – це маркетинг персоналу і соціальні медіа та соціальні мережі, які є чи не найбільш ефективними засобами збільшення популярності компанії серед молодих спеціалістів. Один невдалий проект може назавжди поставити під сумнів професіоналізм всієї компанії. Не секрет, що в ІТ-галузі досить великий відсоток невдалих проектів. Причини цього можуть бути різними: хтось не вкладається в поставлені замовником терміни, хтось не вкладається в бюджет, а іноді замовник просто припиняє фінансування проекту, не отримавши тієї якості, на яку очікував. Відновити зіпсовану репутацію буде вельми складно. І тут потрібно сказати, що запорука успішної діяльності ІТ-компанії – це її співробітники. Це має бути справжня бойова команда висококласних професіоналів, для якої створені всі умови для ефективної і комфортної роботи.

Якщо компанія прагне в лідери, маркетинг не може носити підлегле становище. Адже за своєю суттю маркетинг – це носій ідеології бізнесу, його ідей. Маркетинг повинен виражатися в філософії, як уже згадувалося вище, в стратегії і тактиці компанії, в системі мотивації персоналу, в корпоративних цінностях. Таким чином, лідерства в ІТ-індустрії без маркетингу досягти неможливо. Він повинен бути сполучною ланкою між зусиллями менеджменту та професійними кадрами, які виконують розробку ІТ-продуктів.

**ЛЕВІН В.І.**, аспірант НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»

## **ПЕРСПЕКТИВНІ МОДЕЛІ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Податкова система України передбачає два податкових режими для малого та середнього бізнесу: загальний і спеціальний. Загальний податковий режим передбачає сплату всіх видів податків і зборів, передбачених податковим законодавством України, в залежності від наявності певних об'єктів оподаткування.

Застосування спеціального режиму оподаткування у вигляді єдиного податку, для суб'єктів господарювання має свої негативні і позитивні сторони (таблиця 1). Спрощена система оподаткування не втрачає своєї актуальності і лишається досить привабливою для бізнесу перш за все через простоту застосування та зниження адміністративного тиску з боку податкових органів.

Українське законодавство близьке до законодавства інших країн СНД, хоча має свої відмінності, в табл. наведені основні критерії для визначення малого бізнесу

України, Російської Федерації, Республіки Білорусь та Республіки Казахстан. Зауважимо, що у всіх країнах суб'єктами малого бізнесу вважають як фізичних осіб підприємців, так і юридичних осіб, що відповідають певним критеріям.

Таблиця 1 - Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування

Переваги системи	Недоліки системи
простота нарахування єдиного податку	обмеження видів діяльності, обсягу доходу та кількості працівників
спрощене ведення бухгалтерського та податкового обліку	розмір єдиного податку для платників 1-ї і 2-ї груп не залежить від результатів діяльності
відносна простота заповнення та подання податкової звітності	суми єдиного податку фізичної особи-платника податку сплачуються авансом за звітний період (квартал).
звільнення від сплати низки податків і обов'язкових платежів	елемент подвійного оподаткування в спрощеній системі за умови сплати ПДВ. Відсоток податку застосовується до загального доходу та не враховує рентабельність діяльності, а сума такого податку може бути вищою, ніж та яку б сплачував підприємець при застосуванні, наприклад, податку на прибуток
можливість бути платником ПДВ за власним бажанням	Сплачуваний ЄСВ, що не є податком, значним чином тисне на загальні вирахування підприємця та може бути більшим, за сам єдиний податок
спрощення процедури і порядку реєстрації платника податку	обмеження обсягу доходу, отриманого підприємцями з метою застосування спрощених режимів оподаткування розширює обсяги тіньового сектору економіки, оскільки змушує суб'єктів підприємницької діяльності штучно зменшувати обсяги доходів

Євроінтеграційні прагнення та необхідність наближення законодавства України до європейського, диктують необхідність формування перехідної моделі оподаткування малого та середнього бізнесу в Україні, наближеної до тих, що застосовують в країнах ЄС.

Аналіз податкової політики ЕС щодо оподаткування суб'єктів малого бізнесу показав, що хоча загальноєвропейських податків не існує, проте, існуюча податкова система ЄС створює загальні умови та принципи оподаткування. Податкове середовище всередині ЄС засновано на принципі єдиного оподаткування всіх транзакцій, що дозволяє забезпечити вільний товарообіг і запобігти дискримінації. У більшості країн ЄС взагалі відсутні спрощені режими оподаткування суб'єктів малого підприємництва, проте поширені інші форми їх державної підтримки: спрощена система бухгалтерського обліку та звітності, фінансово- організаційна підтримка новостворених підприємств, спеціальні режими сплати ПДВ та інші. Податкова політика ЄС передбачає самостійність національних податкових систем і не передбачає їх повної стандартизації, що Україна має використати з користю, поступово наближаючи оподаткування малого та середнього бізнесу до прийнятих у ЄС підходів з урахуванням специфіки соціально-економічного стану України.

В Україні актуальним є формування перспективної моделі оподаткування малого і середнього бізнесу, що стане перехідною до загальноєвропейських форм оподаткування для таких платників. Можна розглядати варіанти реформування системи оподаткування в контексті євроінтеграційних прагнень, де метою реформ має бути скасування спрощеної системи оподаткування і звітності як такої та

запровадження підходів загальної системи оподаткування для таких платників. Перевагами впровадження загальних підходів в оподаткуванні є створення рівних умов господарювання для всіх суб'єктів господарської діяльності та повне усунення всіх ризиків, пов'язаних з функціонуванням спрощеної системи оподаткування та обліку, зокрема, ризики ухилення від оподаткування. Недоліком реалізації даної пропозиції є ризик переходу в тінь значної частини малого та середнього бізнесу, що і вимагає формування певної перехідної моделі оподаткування, прийнятної для підприємців різних сфер діяльності.

**МОРОЗОВА Ю.М.**, здобувач кафедри обліку, аналізу та аудиту, м. Одеса, Одеський національний політехнічний університет

### **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗШИРЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

На сьогоднішній день питання формування ефективної стратегії промислового підприємства в умовах розширення виробництва достатньо теоретично досліджена. Маркетинговий підхід до процесу формування вдалої стратегії розширення виробництва в сучасних економічних умовах стає все більш актуальним. Місце правильної побудови маркетингового плану підприємства та її етапів є невід'ємною складовою підвищення ефективності його підприємницької діяльності.

Стратегія маркетингу – це формування цілей і завдань виробниками і працівниками збуту по кожному окремому сегменту ринку і кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності відповідно до ринкової ситуації і можливостей підприємства.

Питанням формування маркетингової стратегії підприємства присвячені праці багатьох українських і зарубіжних науковців: Ансофф І., Д., Портер М., Котлер Ф., Балабанова Л.В., Окландер М.А., Куденко Н.В.

Маркетингова стратегія підприємства має враховувати не лише бажання, а й можливості розвитку підприємства, які впливають з характеристик зовнішнього та внутрішнього середовища. Базою для обґрунтування можливостей здійснення обраних конкретних стратегій є загальні ринкові стратегії, які враховують конкурентні переваги підприємства загалом та окремих його підсистем при реалізації продукції на конкурентному ринку[1; с.58].

На сьогоднішній день більшість українських підприємств обрали захисну стратегію, що пов'язано з несприятливими умовами зовнішнього середовища, але деякі підприємства вже переходять на стратегію диверсифікації або розширення виробництва, яка характеризується переходом на реалізацію нових товарів на нових ринках[3; с.30].

Одними із важливих складових для побудови підприємством маркетингової стратегії розширення виробництва є: сегментування ринку, вибір цільових сегментів, позиціонування товарів на ринку, визначення конкурентів-мішеней та визначення конкурентних переваг.

Переважна більшість успішних компаній в усіх галузях застосовують сегментацію як ефективний засіб для отримання стійких конкурентних переваг. Обґрунтоване виділення сегментів споживачів та забезпечення їх відповідними товарами і послугами дозволяють підприємству утримувати та розширювати свою

ринкову частку, отримувати оптимальний прибуток та оптимально використовувати наявні ресурси[4].

Ураховуючи вищевикладене, слід зазначити, що маркетингова стратегія підприємства відіграє важливу роль, визначаючи пріоритетні напрями діяльності фірми на конкурентному ринку. Формування стратегії має відбуватися з урахуванням послідовно здійснюваних сегментування й позиціонування, а також особливостей економічної ситуації на ринку та характер конкуренції.

*Список використаних джерел:* 1. *Айцаулов В.В.* Урахування ситуації на ринку при формуванні маркетингової стратегії підприємства [Текст]:/ *В.В.Айцаулов* // Держава та регіони(серія: Економіка та підприємництво). - 2014. - № 1(76). - ст. 58.; 2. *Райко Д.В.* Визначення розвитку підприємства/[Текст]:/ *Д.В.Райко* // Економіка і право - 2011. - № 2. - ст. 110-114; 3. *Забарна Е.М.* Маркетинг[Текст]: Навч.посібник/ *Е.М.Забарна, Т.О.Окландер* – Одеса.: ОНПУ, 2012. – 149 с.; 4. *О.В. Куденко* Розвиток факторів сегментування ринку в сучасних умовах[Текст]:/ *О.В. Куденко* // Збірник наукових праць молодих учених та аспірантів «Економіка та підприємництво» - 2014. - № 29. -

**ЯКОВЛЄВ А.І.**, доктор екон.наук, професор НТУ «ХПІ», Харків  
**КОСЕНКО А.П.**, канд.екон.наук,доцент НТУ «ХПІ», Харків  
**ТКАЧОВ М.М.**, аспірант НТУ «ХПІ», Харків

## **ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЦІН НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

Ринковий механізм встановлення ціни будь-якого товару, в тому числі і результатів творчої праці об'єктів інтелектуальної власності, формується на основі дотримання балансу інтересів його споживача і виробника (розробника, власника) з метою встановлення ринково обґрунтованої вартості інтелектуальної технології. Поняття «ринкова вартість», на наш погляд, притаманне не тільки матеріальній продукції, воно може бути в повній мірі використане і до об'єктів інтелектуальної власності, не дивлячись на їх технологічні особливості та в більшості випадків монопольний характер представлення на технологічному ринку. Ринкова вартість об'єктів інтелектуальної власності - це найбільш імовірна ціна, по якій результат інтелектуальної діяльності може бути відчужений на відкритому конкурентному технологічному ринку.

Існуючі в нашій країні методичні підходи до встановлення цін на об'єкти інтелектуальної власності (порівняльний, витратний, прибутковий) дозволяють однозначно встановити трансфертну вартість об'єктів інтелектуальної власності, не передбачаючи при цьому діапазону, в якому можуть проходити перемовини між власником (продавцем) інтелектуального продукту та його потенційним споживачем (покупцем).

Методичні положення по здійсненню угод на ринку інтелектуальної власності мають свої відмінності, володіють певними специфічними рисами. Патентовласник (розробник), який на трансфертному ринку знаходиться в ролі продавця об'єктів інтелектуальної власності, прагне до компенсації проведених витрат і отриманню певного рівня прибутку. Покупець (споживач) об'єктів інтелектуальної власності обґрунтовує свою ринкову поведінку на основі величину доходу від впровадження об'єктів інтелектуальної власності у своє виробництво. Частіше всього стартовою точкою в перемовинах з боку патентовласника є розрахована ним максимально можлива вартість об'єктів інтелектуальної власності, яка є в принципі за певних обставин прийнятною для конкурента це повна оцінка прав проникнення

потенційним споживачем (ліцензіатом) в охоронювану патентом на даний об'єкт інтелектуальної власності ринкову нішу. У ліцензіата можуть бути свої представлення про максимально можливу ціну технології, які обґрунтовуються максимально можливим доходом від її використання на своєму виробництві. На перемовинах ліцензіат (потенційний споживач), у свою чергу, пропонує обчислену ним мінімально можливу оцінку, яка може задовольнити патентовласника. Останній також веде розрахунок мінімальної ціни своєї технології, яка змогла б покрити його витрати на її створення (розробку).

Останні міркування дають підстави зробити висновок про те, що в ході перемовин як вихідні положення можуть мати місце дві мінімальні (з точки зору ліцензіара та ліцензіата) та дві максимальні ціни на предмет трансфертної угоди. На наш погляд, їх значення можуть бути досить близькими, так як будуються на фактичних минулих витратах на розробку та фактичних майбутніх доходах від споживання технології. Тому ми пропонуємо проводити розрахунок двох оцінок об'єктів інтелектуальної власності:

- мінімальна ціна  $C_{\min}^{OIB}$  - розраховується розробником (ліцензіаром) технологічного продукту як оцінка платежу за розділ з потенційним ліцензіатом винятковості, забезпечувана ліцензією. Ця ціна є базовим відправним пунктом, на якому будується цінова маркетингова стратегія перемовин;

- максимальна ціна  $C_{\max}^{OIB}$  – розраховується потенційним споживачем (ліцензіатом) технологічного продукту, є для нього максимально прийнятною як плата за доступ запатентованого об'єкта інтелектуальної власності.

У міру того як прояснюються фактичні передумови розрахунків кожної зі сторін, позиції повинні зближуватися. Баланс інтересів зацікавлених сторін при здійсненні товарно-грошових відносин виражається в договірних (контрактних) цінах і досягається на основі контрагування. На основі договірних цін здійснюються платежі за надану ліцензію.

Ці посилки дозволяють стверджувати, що трансфертна ціни відчуження ОІВ знаходиться в межах певного цінового інтервалу. Наявність такого діапазону в певній мірі прийнятних цін на інтелектуальний продукт зможе озброїти переговорників конче важливою інформацією, яка дозволяє представнику як продавця так і представнику покупця об'єктів інтелектуальної власності завжди знаходитися в прибутковій для свого підприємства зоні і не прийняти рішення, яке потягне за собою збитковість проведення трансфертної операції. При цьому інтереси зацікавлених сторін відображаються в цінах верхнього  $C_{\max}^{OIB}$  і нижнього  $C_{\min}^{OIB}$  межового діапазону. Наприклад, оцінка патентів і ліцензій для продажу – це визначення їхньої ринкової вартості. Це означає, що значення  $C_{\text{ринк}}^{OIB}$  буде знаходитися в діапазоні між  $C_{\min}^{OIB}$  та  $C_{\max}^{OIB}$ .

Такий підхід відтворює принципові ринкові позиції сторін трансфертної угоди: потенційний споживач намагається мінімізувати витрати на оновлення свого виробництва, на його технологічне переозброєння, а власник технологічного продукту намагається максимізувати потенційні можливості отримання прибутку при передачі цього продукту потенційному споживачеві. Підвищення наукової обґрунтованості цін на інтелектуальні технології також дозволяє привести в певній мірі хаотичний ринок об'єктів інтелектуальної власності в нашої країни до цивілізованих рамок, характерних для провідних країни Європи.



**КОБЄЛЄВА Т.О.**, канд. екон. наук НТУ «ХПІ», м. Харків, доцент  
**ТКАЧОВА Н.П.**, канд. екон. наук НТУ «ХПІ», м. Харків, доцент  
**КОБЄЛЄВА А.В.**, НТУ «ХПІ», студентка

## **ЛАНЦЮГ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ М.ПОРТЕРА У ВИЗНАЧЕННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОМИСЛОВГОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Модель п'яти конкурентних сил галузі, яка описує функціонування конкурентного середовища в рамках п'яти основних конкурентних сил: конкурентна ситуація на ринку, кількість підприємств, їх ринкова влада і т.п.; загроза появи нових конкурентів; загроза появи товару- або технології-субститута; вплив та влада поставщиків; сила впливу покупців (споживачів). Кожна з вище перелічених сил в змозі змінити конкурентну ситуацію на ринку і, відповідно, вплинути на ринкове положення підприємства.

В моделі «п'яти конкурентних сил галузі» досить сильно представлений вплив інституціональної теорії, зокрема, концепції бар'єрів входу та виходу, мікроекономіки, теорії раціонального вибору економічних агентів та теорії цін, а також економічних моделей різних видів конкуренції на ринку: монополії, олігополії і т.д.). Концепція М.Портера, що аналізується, заснована на наступній передумові: підприємство має стратегічну і оперативну свободу дій при виборі ринків і позиціонування, а також відносно структури підприємства і внутрішніх процесів. Разом з тим, на нашу думку, характеристики галузі досить слабо підкоряються впливу одного підприємства, навіть середні за розміром підприємства тільки в виключних випадках (або при кооперації з іншими підприємствами) можуть впливати на конкурентні умови в галузі або на ринку.

Метод аналізу ланцюжка цінностей («ланцюжка створення вартості»), заснований на розумінні цінності і конкурентоздатності підприємства та його продукції в рамках концепції М.Портера, який вперше було викладено в його праці *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance* (New York, Free Press, 1985), є важливим аналітичним інструментом діагностики власних конкурентних переваг і переваг конкурентів, а також визначення перспективних напрямків їх створення і подальшого розвитку. Продукт купується на ринку лише тому, що має певну цінність, за яку покупець (споживач) готовий дати відповідну ціну. У відповідності з термінологією М.Портера кожний елемент ланцюжка вносить свій вклад в створення цінності товару, при цьому створюється додаткова вартість (маржа, прибуток), яка представляє собою різницю між підсумковою цінністю товару для споживача і витратами на забезпечення діяльності всіх ланок ланцюжка створення цінності. Виходячи з того, що створювана на підприємстві вартість є результатом послідовного здійснення різних видів діяльності, що відповідно розподіляє підприємство на певну кількість функціональних підсистем, стає можливим і необхідним визначати внесок кожного виду діяльності в кінцеві результати роботи підприємства. Враховуючи значення у формуванні кінцевої вартості (цінності), М. Портер поділяє всі види діяльності на основні та допоміжні. До основних видів діяльності він відносить процеси матеріального створення і продажу продукту, його доставки до покупця та післяпродажного обслуговування. Щодо допоміжних видів діяльності, то на такі спираються основні види і такими останні забезпечуються в плані придбання технологій, постачання засобів виробництва та трудових ресурсів, здійснення загального керівництва підприємством.

Сукупність допоміжних видів діяльності М. Портер об'єднує поняттям «інфраструктура підприємства». Чим більша ефективність проведення цієї роботи, тим менші витрати на виробництво, тим більше цінність товару для споживача, тим більші переваги підприємства в конкурентній боротьбі. З цієї точки зору всякий бізнес розглядається як процес створення певної цінності товару (рис.1).

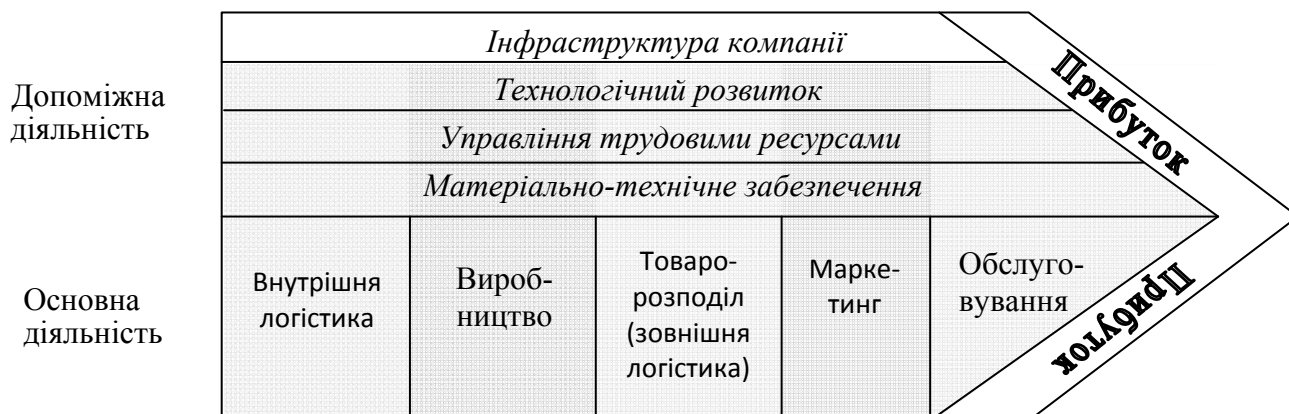


Рис. 1. Ланцюг створення вартості М.Портера

Аналіз “ланцюгу цінностей” передбачає, серед іншого, співставлення витрат і результатів по кожному процесу з відповідними витратами та результатами найближчих конкурентів. На основі такого аналізу визначають, які важливі заходи вздовж “ланцюгу створення вартості” підприємству треба здійснити, щоб досягти успіху. Формування конкурентної переваги, виходячи з основних положень концепції “ланцюга створення вартості”, повинно передбачати рішення триєдиного завдання (рис.2).

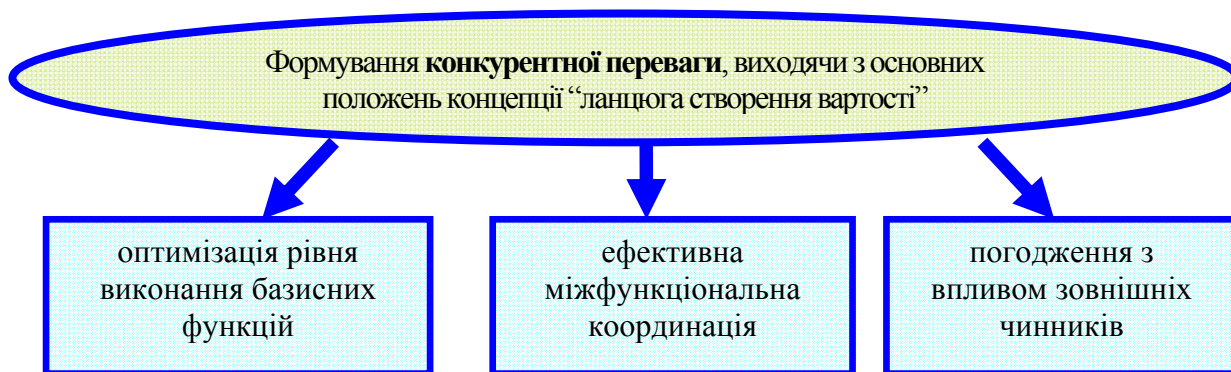


Рис.2. Завдання машинобудівного підприємства по формуванню конкурентних переваг

З рис.2 випливає, що загальне покращення функціонування ланцюга формування вартості передбачає одночасне посилення кожної ланки і зв'язків між ними. Оптимальна конкурентоспроможність може бути встановлена шляхом аналізу для кожної з основних функцій “ланцюга створення вартості” джерел конкурентних переваг, доступних для підприємства. Кожна базова функція повинна бути проаналізована згідно з її власною логікою стратегічного розвитку, оскільки кожна з них знаходиться у своїй специфічній конкурентній площині, зі своїми бар'єрами для

вступу і своїми закономірностями динаміки основних показників (витрат і результатів). Для того, щоб працювати ефективніше конкурентів і створювати конкурентні переваги підприємство повинно або надавати споживачам приблизно таку ж цінність, як і конкуренти, але виробляти товар з меншими витратами (стратегія низьких витрат), або надавати споживачам більшу цінність товару, чим конкуренти (стратегія диференціації). В рамках галузі конкретні види дій мають різне значення для досягнення ефективності функціонування і створення конкурентних переваг.

**ХАМАД ХИЛЯЛ МАХИР НАИФ**, Ірак, Басра, бізнесмен

## **ХАРАКТЕРИСТИКИ РИНКУ МАЛОЇ АВІАЦІЇ**

Авіатранспортні послуги малої авіації є важливою складовою будь-якої галузі економіки. Потреби і привабливість послуг малої авіації, на думку Хлопіної-Квіч О.І. [6], зростають разом з поглибленням глобалізації й інтеграції економічних процесів. Перспективною тенденцією розвитку перевезень малої авіації стає придбання повітряних суден з екіпажем окремими великими корпораціями. Такі зміни на ринку послуг малої авіації, які досить динамічно відбуваються впродовж останніх років, вимагають пошуку нових методик спрямованих на аналіз його структури та оцінювання тенденцій. Аналіз стану механізму взаємодії авіакомпаній з суб'єктами ринку малої авіації свідчить про необхідність подальшого вивчення цього ринку з урахуванням сучасних тенденцій і перспектив розвитку світового та національного ринків авіатранспортних послуг

Ринок малої авіації - це сукупна пропозиція і платоспроможний попит на перевезення людей і речей повітряним транспортом малої авіації. Обов'язковою умовою існування ринку авіаційних перевезень малою авіацією є наявність суспільної потреби на перевезення повітряним транспортом і перевізників, здатних задовольнити цю потребу. У залежності від масштабів попиту та пропозиції слід розрізняти внутрішній ринок, зовнішній ринок і світовий ринок перевезень малої авіації.

Серед переваг володіння власним повітряним флотом і орендою власного позивного, технічного обслуговування та утримання іншого персоналу підтримки, корпорації й окремі бізнесмени бачать наступне [2-6]: економія часу через меншу кількість незапланованих затримок та витрат робочого часу порівняно з користуванням рейсовими польотами; збільшення продуктивності праці клієнта через можливість активної конфіденційної роботи на борту ділового літака в комфортних ділових умовах; контроль усіх аспектів плану польоту (подорожі) за індивідуальною програмою; можливість розширення географії польотів з рейсовими авіалініями; повний контроль стану повітряних суден та їх обслуговування, контроль плану польоту; повний контроль безпеки польотів і бортового сервісу; розширення іміджу компанії, яка має власні літаки, завдяки престижності послуг малої авіації.

Вивченню ринку послуг малої авіації приділяється досить серйозна увага. При цьому переслідуються конкретні практичні цілі, основними з яких є [1]: визначення (виявлення) ринку; аналіз і прогнозування кон'юнктури ринку; вивчення потенційних можливостей авіакомпаній-конкурентів; планування власних перевезень відповідно до стану кон'юнктури ринку. Визначення (виявлення) ринку малої авіації є найбільш важливим моментом дослідження. Завданням вивчення ринку є визначення, де є

попит на такі перевезення, якимий його розмір і яка ступінь його задоволення існуючими регулярними і нерегулярними рейсами малої авіації. Виявлення потенційного попиту на перевезення малої авіації повинно починатися з вивчення місцевого ринку, потім якісному і кількісному аналізу повинен бути підданий зовнішній ринок. Оцінка місткості цих ринків має дати відповідь на два практичних питання, важливих для авіакомпанії: між якими пунктами доцільно встановити повітряне сполучення; якою повинна бути інтенсивність руху малих повітряних суден літаків на даній повітряній лінії.

Аналіз і прогнозування кон'юнктури ринку є другою найважливішою метою і завданням вивчення попиту. Визначення кон'юнктури як економічної категорії до цих пір не знайшло єдиного трактування. Ми пропонуємо таке визначення поняття кон'юнктури стосовно ринку малих авіаційних перевезень: сукупність факторів та умов, узятя в їх взаємному зв'язку і дає уявлення про стан ринку перевезень малої авіації в даний момент часу.

З кінця 2009р. спостерігаються позитивні зміни у організації польотів бізнес-авіації в Україні, оскільки з липня Кабінет Міністрів спростив систему виконання польотів повітряними суднами малої авіації [2, 6]. Зокрема, скоротилися витрати часу на оформлення польоту: «якщо раніше приватні пілоти повинні були повідомляти диспетчеру про свій намір «злітати» кудись за добу до здійснення польоту, подаючи відповідну заявку в районний Центр повітряного руху на отримання дозволу, то тепер потрібно повідомляти лише черговому диспетчеру наземної служби управління польотами за 10 хв. до вильоту з указуванням маршруту. Дозвіл на політ отримувати не потрібно. Рішення стосується літальних апаратів вагою до 5700 кг., і торкається польотів поза межами контрольованого повітряного простору» [2,6]. Отже такі зміни наблизили регулювання руху в повітряному просторі України до стандартів і рекомендацій Міжнародної організації цивільної авіації та Євроконтролю. Передбачена також обов'язкова реєстрація усіх нелегальних літаків, які є на території України. На сьогодні в нашій країні літають до 400 суден малої авіації. Приватних пілотів у державі приблизно 1500 а зареєстрованих приватних літаків - лише 250. Водночас у Чехії незрівнянно меншій від України за територією зареєстровано 5 тис. літаків і 9 тис. пілотів. Літак малої авіації – порівняно економічний вид транспорту: витрачає 8 л. пального на 100 км шляху, його паркування майже не відрізняється від паркування звичайного автомобіля. Як і автомобілі, такі судна проходять щорічне технічне обстеження. Вартість надлегкого літака практично не перевищує ціну хорошого «джипа» [2,6]. Проте на сьогодні майже вся техніка малої авіації імпортна, адже Україна поки що не має можливості створити відносно недорого, сучасну і надійну авіамашину такого класу.

**Список використаних джерел:** 1. Авиатранспортный маркетинг и анализ конъюнктуры рынка воздушных перевозок [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://knowledge.allbest.ru/transport/3c0b65635a3ac78a4d53b88421206c37\\_0.html](http://knowledge.allbest.ru/transport/3c0b65635a3ac78a4d53b88421206c37_0.html) 2. Василенко, В.А. Формування стратегії конкурентоспроможності підприємств малої авіації України [Текст] : дис. канд.ekon.наук / В.А.Василенко. – К., 2011. – 181 с. 3. ГолосUA: інформаційна агенція [Електронний ресурс] / Авіація, польоти, правила: мала авіація набирає законодавчої висоти. – Режим доступу: URL: [http://www.golosua.com/main/article/podiyi/20090715\\_mala-aviaciya-nabiravezakonodavchoyi-visoti](http://www.golosua.com/main/article/podiyi/20090715_mala-aviaciya-nabiravezakonodavchoyi-visoti) 4. Григорак М. Ю. Формування системи управління логістичною інфраструктурою аеропорту [Текст]: Монографія / М.Ю.Григорак, О.Є.Соколова. - К.: Автограф, 2010. - 262с. 5. Деловая авиация: скорость, комфорт, безопасность: Журнал off-line [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://businessaviation.ua/journal-aviation-article-04.html> 6. Хлоніна-Квіч О.І. Дослідження ринку послуг ділової авіації / О.І.Хлоніна-Квіч // Технологический аудит и резервы производства—№ 1/3(9), 2013.-с.53-55.

### **СЕКЦІЯ 3 - ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

**БОНЕЦЬКИЙ О.О.**, асистент, м. Львів, НУ «Львівська політехніка»

**ШПИТКО І.З.**, студентка, м. Львів, НУ «Львівська політехніка»

#### **МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ ТА ЇХ ЛІМІТУВАННЯ**

В умовах активного розвитку фінансового ринку України та високого рівня доларизації вимог та зобов'язань вітчизняних банків постає питання щодо встановлення ефективної системи лімітування валютних ризиків, вибір методики прогнозування ринкових показників, яка відповідатиме довгостроковим цілям банку, що робить дане дослідження актуальним.

Зважаючи на значні коливання валютних курсів значної ролі набуває удосконалення методів оцінки валютного ризику банку на основі VaR- методології, яка здійснюється за допомогою коваріаційного методу. Такий метод базується на апараті портфельної теорії та припущенні про нормальний закон розподілу дохідностей фінансових інструментів. Одним із недоліків такого методу є використання рівномірної волатильності, оскільки, майбутня динаміка валютних курсів в основному визначається недавніми тенденціями, тому краще використовувати експоненціально зважену волатильність, яка активніше реагує на шоківі зміни доходності [3, с.404-408].

Для формулювання оптимального портфелю цінних паперів використовують модель Квазі-Шарп, яка базується на середньоквадратичному відхиленні, як методі оцінювання ризику. Її доцільно використовувати при розгляді відносно невеликої кількості цінних паперів та для підтримки оптимальної структури вже наявного портфеля. Недоліком такої методології є те, що визначається окремий сегмент фондового ринку, не враховуючи глобальні тенденції [4, с.51-52].

Операції банків на валютному ринку здійснюються шляхом управління активами та пасивами з використанням різних валют і несуть за собою значні ризики та можливість недоотримання прибутку. З 22.06.2011 р. Правління НБУ встановило для уповноважених банків такі ліміти відкритої валютної позиції: ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції банку (Л13-1) – не більше 5%; ліміт загальної короткої відкритої валютної позиції банку (Л13-2) – не більше 10% [2].

Для тих уповноважених банків, які сплатили статутний капітал у вільноконвертованій валюті (унаслідок чого виникає збільшення загальної довгої відкритої валютної позиції банку у вільноконвертованій валюті), надається можливість розміщувати ці кошти на окремому депозитарному рахунку в Національному банку України в тій частині, яка порушує встановлений норматив, внаслідок чого такі кошти вилучаються з підрахунку розміру відкритої валютної позиції банку [5, с.157].

Отже, виходячи з вищезазначеного, велике значення має створення ефективної системи визначення валютного ризику банків, що дасть можливість здійснювати оцінку ефективності проведення валютних операцій з урахуванням ризику, розподіляти фінансові операції за портфелями та ін.. В умовах динамічного розвитку фінансового ринку та непередбачуваних змін нашої економіки застосовується

методика VaR-оцінки та модель Квазі-Шарп. Обидві методики є не зовсім досконалими та потребують модифікації, що вказує на перспективу подальших досліджень у напрямку усунення похибок таких методик.

**Список використаних джерел:** 1. Закон України « Про Національний банк України» від 20.05.1999р. № 679 – XIV// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua). 2.Постанова «Про встановлення лімітів відкритої валютної позиції банку» з 22.06.2011р. №205// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua). 3.Білань Н.С. Оцінка ризику валютного портфеля банку за допомогою VaR – методології/ Н.С. Білань // Формування ринкової економіки. – 2010. - №23. – с.401-412. 4. Бодня А.В.,Бердник М.Г. Моделювання оптимальних портфелів цінних паперів з використанням неокласичної теорії ризику / А.В.Бодня, М.Г.Бердник // Прикладна математика. – 2012. – с.51-52. 5. Чан Ву Кіонг. Роль валютної позиції банку в оцінці його валютного ризику/ Чан Ву Кіонг // Управління розвитком. – 2013. - №19. – с. 155-157.

**ГОРДІЙЧУК М.В.**, магістрант, м. Київ, КНУ ім. Т. Шевченка

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ**

З розвитком ринкових відносин і одночасно інноваційної економіки облік та аудит нематеріальних активів стає з року в рік все більш актуальним. В останні роки на державному рівні спостерігається підвищення уваги до проблем оцінки, обліку та аудиту нематеріальних активів. Дослідження теоретичних положень і діючої практики аудиту нематеріальних активів дозволило визначити ще низку невирішених проблем та шляхи до їх вирішення.

Особливістю аудиту нематеріальних активів є перевірка об'єктів і аналіз прав, що з них випливають[3]. Це зумовлює потребу у дослідженні юридичної форми документів, що може бути здійсненим за умови залучення до аудиту консультантів і експертів (патентних повірених), які спеціалізуються з цих питань [1].

Метою аудиту нематеріальних активів є формування професійної думки аудитора щодо достовірності первинних даних про факти господарського життя, повноти та своєчасності відображення цих даних в обліку, правильності ведення обліку та відображення у фінансовій звітності прав підприємства на користування природними надрами, майном, землею, авторським правом у сфері науки, літератури, мистецтва, об'єктами промислової власності та інших видів нематеріальних активів [5, с.21].

Вітчизняна методика аудиту нематеріальних активів не є досконалою, та в повній мірі не відображає повноти та взаємозв'язку всіх етапів аудиту нематеріальних активів, тому було запропоновано власні підходи щодо проведення аудиту нематеріальних активів. Наведена власна послідовність етапів аудиту наявності і руху нематеріальних активів та запропонована методика проведення аудиторської перевірки нематеріальних активів та операцій з ними, уточнена послідовність аудиторських процедур, допоможуть систематизувати результати аудиторських процедур та полегшити проведення аудиту наявності та руху нематеріальних активів[4].

На нашу думку, доцільно проводити аудит нематеріальних активів, враховуючи послідовність таких етапів:

- перевірка положень облікової політики в частині нематеріальних активів;
- перевірка наявності нематеріальних активів; перевірка відповідності показників фінансової звітності показникам синтетичного аналітичного обліку нематеріальних активів;
- аудит операцій по надходженню нематеріальних активів; аудит

амортизації нематеріальних активів;

- аудит операцій із вибуття нематеріальних активів;
- аудит операцій, пов'язаних із наданням права на використання нематеріальних активів.

Важливе значення в організації і проведенні аудиту нематеріальних активів має збір аудиторських доказів.

Аудиторські докази – це інформація, що отримав аудитор для вироблення думок, на яких ґрунтується підготовка аудиторського висновку і звіту. Аудитор повинен отримати таку кількість аудиторських доказів, яка б дала можливість зробити необхідні висновки, з використанням яких буде підготовлено аудиторський висновок [2].

Аудитор спирається на аудиторські докази, які мають не тільки достатній, а й переконливий характер. Крім того, аудитор вишукує аудиторські докази в різних джерелах інформації і різного характеру для підтвердження того самого твердження.

Для збору аудиторських доказів слід застосовувати такі методи:

- документальну перевірку;
- підтвердження;
- спостереження;
- опитування;
- аналітичні процедури;
- узагальнення.

Особливу увагу необхідно звернути на планування аудиту нематеріальних активів, адже планування – один найважливіших етапів аудиту. Аудитор зобов'язаний чітко прогнозувати, контролювати й обліковувати процеси своєї діяльності для того, щоб забезпечити на кожній стадії роботи найефективніші процедури.

Отже, проведенню аудиту нематеріальних активів перешкоджає наявність проблем, зумовлених специфікою об'єкта аудиту та відсутністю належно розробленої методики. Таким чином, було проаналізовано методику аудиту нематеріальних активів, що є основою для визначення нових напрямів у обліку та аудиті, зокрема розроблення рекомендацій з удосконалення обліку, формування моделей аудиту та вигідності використання нематеріальних активів.

**Список використаних джерел:** 1. Податковий кодекс України від 11.10.2011 № 2755–17 – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>; 2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені Наказом МФ України від 16 листопада 2009 р. N 1327; 3. П(С)БО 8 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи". Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 р. № 817; 4. Булига Р.П. Аудит нематеріальних активів комерційної організації: правові, облікові та методологічні аспекти: навч. посіб. для студентів вузів. – М.: Юнити-Дана, 2008; 5. Шульга С.В. Використання аналітичних процедур для здійснення аудиту нематеріальних активів / С.В. Шульга // Вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту. – 2005. – № 4 (9). – С. 21 – 27.

**ПРОЦЕНКО В.О.**, студент, м. Запоріжжя, Економіко-правничий коледж ЗНУ

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Інноваційні процеси відіграють важливу роль у сучасному розвитку. Саме завдяки нововведенням у галузі техніки, технології, організації праці та управління можливий різнобічний розвиток багатьох сфер суспільної життєдіяльності. Сучасне суспільство забезпечує зростання якості життя на основі безупинного вдосконалення

виробництва та інформаційно-технологічного оновлення. За відсутності такого оновлення суспільство занурюється до процесів стагнації, інноватика ж не дає такому статися. На жаль, розвиток інноваційних процесів на українських підприємствах відбувається повільніше, ніж у більшості розвинених країн. Це проблема для українського суспільства, тому що саме інновації мають забезпечити більшість необхідних сучасній Україні змін: соціальних, організаційних, економічних, технологічних, науково-технічних тощо.

Проблематика інноваційного розвитку в суспільстві взагалі та в окремих організаціях зокрема, привертала увагу багатьох науковців, а саме: В. В. Дорофійенко, А. І. Каширіна, Л. В. Кирина, О. Н. Лапко, О. О. Нагаєва, Л. І. Федулова, А. М. Чернега, Р. В. Яковенко та інші. Вони досліджували інноваційний потенціал України, визначали основні заходи підтримки суб'єктів інноваційного виробництва державою, виявляли найпоширеніші перепони на шляху формування інноваційного спрямування економіки України тощо. Потрібно зазначити, що сам інноваційний розвиток є постійно мінливим явищем, що з одного боку актуалізує, а з іншого ускладнює дослідження його особливостей та закономірностей.

Із точки зору інноваційного розвитку різні галузі економіки України не є рівнозначними. Як відомо, для промисловості нашої країни характерним є поєднання третього та четвертого технологічних укладів, із елементами п'ятого [див. 2]. Звісно вся промисловість не є однорідною за цією ознакою: машинобудування, наприклад, більшою мірою долучається до п'ятого технологічного укладу, у той час як металургійне й ливарне виробництво, навпаки, тяжіють до третього. Для промисловості розвинених країн світу сьогодні варто говорити про п'ятий технологічний уклад, який поступово починає змінюватись шостим. Так, із точки зору темпів технологічного розвитку промислова сфера України рухається уповільнено в порівнянні з розвиненими країнами і технологічне оновлення на виробничих підприємствах може бути охарактеризоване як наздоганяюче.

Це актуалізує важливість застосування принципів інноваційного управління та формування і впровадження дієвої системи інноваційного менеджменту на сучасних вітчизняних виробничих підприємствах.

Інноваційний менеджмент спрямований на формування й забезпечення умов розвитку та стратегічне використання потенціалу будь-якої організації [див. 1]. Системний розвиток окремих організацій призводитиме до розвитку суспільства загалом.

Постійне оновлення асортименту продукції та послуг, оновлення і створення нових виробничих систем, підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності, підвищення продуктивності праці персоналу, зниження всіх видів витрат, розроблення і реалізація стратегії та тактики боротьби за лідерство, концентрація зусиль і ресурсів на найперспективніших напрямках розвитку техніки та технології тощо – завдання інноваційного менеджменту. Вирішення цих завдань призведе до ефективного розвитку підприємств. Зміниться виробництво, на українському ринку з'являться нові, більш конкурентоспроможні продукти, ніж наявні на цей момент.

Зі створенням нових продуктів у процесі розвитку інноваційних процесів, прийдуть також і нові технології, котрі допоможуть підняти науково-технічний рівень країни, просунути на закордонні ринки нові наукомісткі товари. Це надасть змогу залучати більшу кількість інвесторів до своєї діяльності.

Так, основною проблемою повільного інноваційного розвитку виробничих підприємств в Україні є недостатній рівень науково-технічного прогресу. Нові



технології у виробництві швидко змінюють структуру світової економіки. Відомо, що в економічно розвинених країнах 85-90% приросту ВВП забезпечується шляхом експорту високотехнологічної продукції. В Україні цей показник значно нижчий. Україна не встигає й за рівнем науково-технічного потенціалу.

Зазначену проблему на окремих виробничих підприємствах можна вирішити таким чином:

- цілеспрямовано створювати на виробничих підприємствах систему інноваційного менеджменту та цілковито інтегрувати її в основну діяльність підприємства;
- залучати висококваліфікованих іноземних спеціалістів із управління інноваціями та постійно підвищувати кваліфікацію персоналу;
- приділяти більше уваги інформаційним технологіям;
- визначати чіткий план інноваційного розвитку.

Інноваційний розвиток може бути якісним за умов високого науково-технічного потенціалу. Українські виробничі підприємства мають цілеспрямовано організовувати доцільну систему інноваційного менеджменту, що дозволить підняти рівень НТП до конкурентоздатної позначки.

**Список використаних джерел:** 1. Краснокутська Н.В. Сутність та зміст інноваційного менеджменту / Краснокутська Н.В. // Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : Навчальний посібник. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/4/486.html>. 2. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка : Підручник / Чухно А. А. Юхименко П. І., Леоненко П. М. – К. : Знання, 2010. – 687 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com/12631113/ekonomika/tehnologichni\\_ukladi\\_sutnist\\_osoblivosti\\_rozvitku#82](http://pidruchniki.com/12631113/ekonomika/tehnologichni_ukladi_sutnist_osoblivosti_rozvitku#82)

**МАРДУС Н. Ю.**, канд. екон. наук, доцент, каф. економічного аналізу та обліку НТУ «ХП»

**ТОВТ Ю.М.**, магістрант, каф. економічного аналізу та обліку НТУ «ХП»

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ПРИБУТКУ І СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ ЙОГО ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ**

Дослідження історичного розвитку концепцій економічної сутності прибутку та узагальнення існуючих визначень даної категорії в сучасних умовах господарювання є актуальним питанням. Прибуток відіграє провідну роль, висвітлюючи різнобічні економічні взаємозв'язки у процесі відтворення та забезпечує соціальний розвиток підприємства.

Без перебільшення можна стверджувати, що прибуток є однією з найскладніших економічних категорій. На протязі декількох століть економістами-класиками досліджувалась сутність поняття «прибуток» та висловлювались різні концепції його формування.

В економічній літературі одні автори розглядають прибуток у вигляді заробітної плати, відсотку та ренти, інші стверджують, що – це відсоток на капітал. Так, в марксистській літературі прибуток розглядається у вигляді перетвореної форми додаткової вартості, створеною найманою працею. В США та інших країнах з розвинутою ринковою економікою поширена концепція, за якою прибуток є винагородою за підприємницькі здібності. При цьому, на думку більшості авторів, головним джерелом прибутку є капітал.

Найбільших еволюційних перетворень теорія прибутку зазнала у XX столітті

під впливом економічного процесу технічних, комерційних і організаційних інновацій; існування монополії – обмеженої конкуренції у різних її видах та винагороду за передбачений і непередбачений ризик [1]. До даного часу вчення про походження прибутку як економічної категорії в економічних теоріях перебували у розриві між природою походження прибутку та його ролі в підприємницькій діяльності. Зважаючи на це, у сфері дослідження були відсутні проблеми ефективності використання та розподілу виробничих ресурсів в ринковій економіці, органічно пов'язані з ціллю прибутковості функціонування підприємництва.

Сучасні західні економісти визначають прибуток категорією добробуту, тобто ступенем поліпшення добробуту господарюючого суб'єкта за даний період часу.

З погляду на прибуток з точки зору бухгалтерського обліку, прибуток від господарської діяльності трактується як перевищення доходів над витратами за звітний період.

Більшістю сучасних економістів які стверджують, що «прибуток є величиною, яка одержується шляхом віднімання з доходів або виручки собівартості реалізованої продукції, інших витрат та збитків...»[2].

В умовах ринкових відносин підприємство повинне прагне якщо не доотримання максимального прибутку, то принаймні до того об'єму прибутку, який дозволив би йому не тільки міцно утримувати свої позиції на ринку збуту своїх товарів і надання послуг, але і забезпечити динамічний розвиток його виробництва в умовах конкуренції.

Таким чином, можна зробити висновок, що категорії «прибуток» в економічній літературі приділяється підвищена увага, але на даний момент єдиного визначення прибутку немає, оскільки воно насамперед залежить від поставлених його користувачами цілей.

Дослідивши еволюцію поглядів науковців на економічну сутність прибутку, що становлять сучасну теорію прибутку з метою їх узагальнення можна зазначити, що вона й досі залишається незавершеною та потребує подальших досліджень.

*Список використаних джерел: 1. Ширягіна О.Є. Прибуток підприємства: історичний аспект / О.Є. Ширягіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - № 12.- С. 156-159. 2. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О.Є. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010, вип. 17.*

**ХМЕЛЮК А.А.**, аспірант, м. Ірпінь, Національний університет ДПС України

## **МЕТОДИ АНАЛІЗУ ОЦІНКИ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ**

Розглядаючи фінансовий моніторинг як прояв зовнішнього, позапланового, поточного оперативного, тематичного фінансового контролю, можна визначити, що фінансовий моніторинг – це складний процес, здійснюваний уповноваженими суб'єктами, з метою запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, спрямований на виявлення сумнівних фінансових операцій, з урахуванням змін у розвитку фінансових відносин досліджуваного суб'єкта протягом часу реалізації основних складових моніторингу: оцінки та аналізу їх поточного стану і прогнозування поведінки суб'єкта у майбутньому. У процесі здійснення фінансового моніторингу перевагу мають такі економічні способи і прийоми фінансового контролю, як відстежування, облік, та аналіз.

Особливого значення набувають інноваційні технології аналізу, як найважливішої стадії фінансового моніторингу, у зв'язку з набуттям чинності у 2015 році Закону України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення” від 14.10.2014 р. № 1702-VII [1]. Ним передбачено: запровадження національної оцінки ризиків системи фінансового моніторингу та удосконалення ризик-орієнтованого підходу; здійснення заходів щодо боротьби з фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення; нові підходи щодо визначення предикатних злочинів (включення податкових злочинів до предикатних); зміни у Кримінальному процесуальному кодексі України (щодо підслідності злочинів з легалізації); здійснення фінансового моніторингу щодо національних та іноземних публічних діячів і посадових осіб міжнародних організацій; обмеження для міжнародних грошових переказів; розширення функцій фінансового моніторингу ріелторами та нотаріусами; удосконалену процедуру зупинення фінансових операцій.

Державна служба фінансового моніторингу України працює в органічному взаємозв'язку з фінансовими установами, державними контролюючими органами та правоохоронними структурами, займаючи центральне місце в системі відстежування окремих фінансових операцій. Банки, фінансові та інші нефінансові установи є першоджерелами надання інформації щодо руху фінансових активів. Саме для виявлення порушень (про які відповідна інформація направляється до правоохоронних органів) з огляду на норми Закону [1] при оцінці ризиків фінансового моніторингу виникає необхідність у застосуванні суб'єктами фінансового моніторингу таких інноваційних технологій аналізу: комплексного методу оцінки ризиків; систематичного методу оцінки ризиків; аналізу імовірнісних розподілів потоків платежів; методу сценаріїв.

Використання перерахованих методів на практиці дозволить кваліфікованим фахівцям за мінімальних витрат робочого часу отримати результати оцінки ризиків у системі фінансового моніторингу на кожний конкретний момент часу, що сприятиме своєчасному розкриттю схем легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення.

*Список використаних джерел:* 1. Закон України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення” від 14 жовтня 2014 року № 1702-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T141702.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T141702.html).

**ГНЕСІНА Н.В.**, аспірант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ВПЛИВ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ**

Галузь інформаційних технологій є однією з найдинамічніших галузей світової економіки, що розвиваються. Це виражається, по-перше, в активному впровадженні інформаційних технологічних рішень в діяльність державних органів і промислових підприємств, по-друге, в постійній появі нових напрямів розвитку ІТ-технологій.

У системі сучасного господарства значне місце займають компанії, що працюють у галузі інформаційних технологій (ІТ-компанії). Тому важливе значення

набуває оцінка ефективності діяльності ІТ-компанії. Одним із підходів до управління ефективністю роботи компаній є управління на основі їх вартості.

Оцінка компаній ІТ-сектора базується на наступних особливостях компаній цього сектора економіки:

- значна частка нематеріальних активів, а також висока залежність грошових потоків компанії, що генеруються, від якості і актуальності нематеріальних активів;
- низька стабільність грошових потоків компанії;
- висока рентабельність основних засобів, низька гранична вартість виконання робіт (надання послуг);
- висока швидкість амортизації нематеріальних активів за рахунок їх морального застарівання;
- простота проведення маркетингу, яскраво виражений сегмент клієнтів;
- високі рівні фінансового і операційного важелів.

Враховуючи нестабільний фінансовий стан ІТ-компаній, превалювання, як правило, в активах ІТ-компаній нематеріальних активів, основним методом оцінки справедливої вартості є прибутковий метод.

При оцінюванні ІТ-компаній найчастіше використовують метод прямої капіталізації. Цей метод є доцільним при оцінюванні сталого бізнесу, який реалізується впродовж тривалого часу при стабільних економічних умовах. Особливості роботи ІТ-компаній дозволяють віднести їх саме до такої категорії об'єктів [2].

Але у чистому вигляді він не враховує вплив на можливий розвиток ІТ-компаній та її прибутковість нематеріальних активів. Тому треба врахувати цю особливість через формування коефіцієнта капіталізації. Його слід скоректувати відповідно до вибраного сценарію розвитку компанії, в рамках якого слід врахувати зміни в інтелектуальному капіталі.

Підхід до оцінки нематеріальних, або інтелектуальних, активів викладений в роботі Арбеяна К.К. «Методика оцінки інтелектуальних активів, в якому вартість інтелектуальних активів пропонується визначати за формулою [1, с. 109]:

$$IAK = LK + IB + KB + VB + IK + OK, \quad (1)$$

де: IAK – вартість інтелектуальних активів компанії;

LK – вартість людського капіталу;

IB – вартість інтелектуальної власності;

KB – вартість клієнтської бази;

VB – вартість бренду;

IK – вартість інформаційного капіталу;

OK – вартість організаційного капіталу.

На нашу думку, представляє певний інтерес підхід до оцінки вказаних компонентів.

Привабливість підходу полягає в тому, що виділені основні компоненти, які, на нашу думку, слід враховувати при оцінці вартості ІТ-компанії. Разом з тим, пропонований порядок їх оцінки, на нашу думку, вимагають уточнення і доопрацювання.

Пропонується визначити вплив вказаних складових інтелектуальних активів ІТ-компанії на коефіцієнт капіталізації за допомогою економіко-математичної моделі,

яка б враховувала стан цих складових, тенденцію їх зміни, питому вагу у формуванні економічних результатів діяльності компаній та інше.

*Список використаних джерел: 1. Арабян К.К. Методика оценки интеллектуальных активов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 2. Гнесина В.Н. Принципи та методологія оцінювання майнових комплексів ІТ-компаній / Н.В. Гнесина, М.І. Ларка, С.П. Сударкина // Міжнародний науковий журнал “Механізм регулювання економіки” – Суми: Видавництво СумДУ, 2011. – №3 (53). – С. 55-63. 3. Сударкина С.П. Оценка стоимости машин и оборудования / С.П. Сударкина, Н.В. Гнесина, К.Л. Радзиванович. – Харьков : «Mag press», 2009. – 126 с.*

**КОВАЛЬ Н.І.**, к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу Вінницького національного аграрного університету,

**ЧОРНОБРОВ О.В.**, магістр Вінницького національного аграрного університету

### **СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В умовах ринкової конкуренції ефективність діяльності стає вирішальною передумовою не лише розвитку, але і виживання підприємства. Тому суттєво зростає значення всіх факторів, які впливають на результативність виробництва.

У системі виробництва та економічних відносин центральне місце посідає людина. Вона визначає цілі та напрями розвитку виробництва, організовує його, виробляє товари й надає послуги для свого життя та розвитку. Тому ефективність економіки будь-якого суспільства насамперед визначається якістю наявних трудових ресурсів та способом їх використання у виробництві. В сучасних умовах роль людини у виробництві суттєво змінилася: людина є не тільки найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві, але й головним його стратегічним ресурсом. Вкладення в людські ресурси стають довгостроковим фактором конкурентоспроможності підприємства [5].

У сучасному світі не «гроші роблять гроші», а люди роблять гроші. Причому це торкається не лише окремо взяте підприємство, але і всю економічну систему в цілому.

Трудові ресурси підприємства – сукупність всіх його працівників, які здійснюють різноманітні виробничі та господарські функції. Однією із задач нинішнього стану соціально-економічного розвитку нашої країни є раціональне використання всіх наявних ресурсів, в тому числі і трудових.

Окремі теоретико-методологічні аспекти ефективності використання трудових ресурсів висвітлені у роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: С. О. Гудзінського, В. К. Горкавого, В. С. Дієсперова, М. І. Кісіль, І. І. Лукінова, Л. І. Михайлової, та ін.

Метою аналізу ефективності використання трудових ресурсів є визначення резервів, їх більш ефективного використання, а також обчислення резервів збільшення обсягу продукції внаслідок зростання ефективності праці на підприємстві.

Ефективність у широкому розумінні – це загальна результативність людської діяльності. Вона відображає співвідношення одержаного корисного результату та обсягу витрачених на це ресурсів. Таким чином, ефективність праці відображає співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці. Тобто, зростання ефективності праці означає збільшення

обсягу вироблених благ при тих самих або менших витратах праці.

Основними показниками, які характеризують ефективність використання трудових ресурсів є дані про чисельність персоналу різних категорій і професій, його кваліфікацію й освітній рівень, про витрати робочого часу, кількість виробленої продукції чи виконаних робіт, а також дані про рух особового складу підприємства.[3]

Для аналізу використання трудових ресурсів застосовуються показники продуктивності. Продуктивність передбачає безперервність зусиль з адаптації економічної діяльності до постійних мінливих умов, застосовуючи нові теорії та методи. До основних показників продуктивності праці в аграрному виробництві відносять, наприклад, виробництво валової продукції на одного працівника, виручка від реалізації продукції на одного працівника, прибуток від реалізації на одного працівника чи на 1000 грн. середньорічної оплати праці. До непрямих показників можна віднести, наприклад, площаріллі в розрахунку на одного працівника підприємства; витрати праці в розрахунку на 1 га посівної площі зернових культур чи на 1 голову основного стада ВРХ.[4]

При аналізі забезпеченості підприємства робочою силою важливим є вивчення руху робочої сили. З цією метою розраховують коефіцієнти обороту по прийому, вибуттю кадрів та коефіцієнт плинності кадрів. [3]

Наступним етапом аналізу використання трудових ресурсів є підрахунок виявлених резервів підвищення ефективності та розробка заходів щодо їх використання. Серед резервів ефективності трудових ресурсів доцільно виділити екстенсивні (ліквідацію понадпланових втрат робочого часу, усунення браку та відхилень від нормальних умов праці) та інтенсивні (забезпечення виконання норм виробітку усіма робітниками-відрядниками та здійснення нереалізованих організаційно-технічних заходів).

Для виявлення внутрішніх резервів можна застосовувати комп'ютерні технології, які забезпечують швидке отримання відповідної інформації. При цьому результатна інформація може подаватися у вигляді даних про невикористані резерви та способи їх мобілізації. За допомогою обчислювальної техніки керівники різних рівнів можуть здійснювати власний оперативний аналіз, вести реєстрацію найважливіших процесів, операцій та розрахунків, планувати відповідні заходи щодо покращення трудових показників.[2]

Заключним етапом аналізу ефективності використання трудових ресурсів і заробітної плати є зіставлення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати та підрахунок резервів збільшення випуску продукції за рахунок підвищення ефективності використання трудових ресурсів.[1]

Отже, аналіз ефективності використання трудових ресурсів є надзвичайно важливим у організації ефективної роботи підприємства. Поставлені перед суб'єктами господарювання завдання, тісно пов'язані з правильною організацією та використанням трудового потенціалу. Таке поєднання має кількісний, якісний, часовий і просторовий аспекти і будується таким чином, щоб кадри знайшли застосування відповідно до своїх здібностей, а задачі підприємства виконувалися найбільш ефективно з точки зору строків, якості та обсягу виробництва при оптимальному використанні виробничих засобів у визначений відрізок робочого часу.

Підприємства повинні бути зацікавленими в якнайшвидшому усуненні усіх недоліків в роботі працівників та використанні виявлених резервів, оскільки це дозволить підвищити ефективність праці, а це, у свою чергу, покращить результати

діяльності підприємства. Таким чином, процес формування і використання трудового потенціалу потребує постійного аналізу на основі низки показників, що характеризують ефективність його використання, а отже, виявлення та запобігання негативних тенденцій та явищ, які поступово призводять до погіршення злагодженої діяльності підприємства.

**Список використаних джерел:** 1. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів [Електронний ресурс] / Сухова В.В. // Режим доступу – [http://rusnauka.com/14\\_NPRT\\_2010/Economics/66321.doc.htm](http://rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66321.doc.htm) 2. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві [Електронний ресурс] / Кравченко М.А. // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" // Режим доступу – <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=219> 3. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві [Електронний ресурс] / Гусарова О.С. // Управління розвитком. – 2013. – № 17. – С. 124-127. // Режим доступу - [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz\\_2013\\_17\\_49.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_17_49.pdf) 4. Використання трудових ресурсів в системі господарського механізму аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Рудика К.В. // Наука й економіка. – 2013. – т. 2, Вип. 4. – С. 171-175. // Режим доступу - [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie\\_2013\\_2\\_4\\_29.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2013_2_4_29.pdf) 5. Аналіз трудових ресурсів [Електронний ресурс] // Режим доступу – <http://xreferat.ru/113/2775-1-anal-z-trudovih-resurs-v.html>

## **СЕКЦІЯ 4 - УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ**

**SHEVTSOVA S.A.**, Ph.D., Associate Professor, Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture.

**SERGIENKO K.K.**, student, Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture.

**KHLIVETSKAYA M.A.**, student, Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture.

### **PROBLEMS OF COMMERCIALIZATION OF SCIENTIFIC RESEARCH IN UKRAINE**

Development and introduction of innovations substantially depends on various forms of cooperation between enterprises, organizations and higher education institutions. The opening for business concerns both scientists, Ph.D. researches and students. The idea constitutes an attractive way of self-development for the people and for schools it creates new areas of market opportunities. Setting up new businesses on the basis of new scientific discoveries is an everyday phenomenon in the developed countries of the Western Europe.

In the European dimension transfer of knowledge is nowadays a tool to build economy based on knowledge. It composes the pillar for integration and internationalization of scientific research, thus, the cooperation of scientific centers and enterprises constitutes the basic prerequisite for the civilization advancement for Ukraine. Conversely, lack of such transfer or its inadequate utilization might inevitably result in squandering of the economic potential of Ukraine.

What might be done to encourage entrepreneurs to utilize scientific potential of the domestic higher education institutions? The authors are certain that we shall:

- utilize graduates potential-increase of significance in relations with graduates;
- identify and analyze the opportunities to minimize legal, organizational, financial, informational barriers deeply ingrained in the Ukrainian higher educational system as well as barriers of mental, cultural, social and psychological nature related to still negative attitude towards risk-taking and unfavorable responses of the academic environment to commercial activities;
- pursue a complex innovation policy, work out some market orientation among academic institutions, introduce legal order in the field of intellectual property protection, build the culture of academic entrepreneurship and improve staff competences indispensable in the innovation-based economy;
- create clusters as a stimulant of innovation and competitiveness. Such clusters play a significant role in strengthening of the competitiveness of the economy both at national, regional and local levels. The presence of entities of academic circles in the cluster constitutes a favorable factor in its innovative growth witch enables transfer of knowledge, information and technology. Thus, in order to provide entrepreneurs with the opportunities to utilize the resources available in the region, is necessary to create and maintain research clusters which shall be defined as the agglomeration of research entities, enterprises, local authorities, support centers for entrepreneurship and innovation operating for the particular sector of science, technology or economy.



The burden of responsibility for current situation shall be partially placed upon the state, which has not implemented a strategy to support innovations yet. The Ukrainian government ought to formulate strategies and define which industries shall constitute the foundation of our economy. The domestic academic centers shall solicit the creation of a cooperation platform between firms, which would enable young scientists to participate in internships and the firms to work out prototypical solutions. What is more; the academic centers themselves shall perceive the development of relationship with business as an opportunity to improve their budgets and to become independent from public financing.

**ГАЙДЕНКО С.М.**, асистент, м. Харків, ХНУМГ імені О.М. Бекетова  
**ІВАНОВА Ю.Г.**, студентка, м. Харків, ХНУМГ імені О.М. Бекетова

## **СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ**

Інвестиції й інновації – взаємопов’язані економічні категорії, без яких неможливий економічний розвиток країни. Разом з тим, ці сфери найбільше зазнали негативного впливу економічної кризи. На даний час склалася така ситуація, що інновації звелися до мінімального рівня, а інвестиції спрямовуються переважно у проекти з короткостроковими цілями. Інновації та їх інвестиції є невід’ємними складовими інноваційно-інвестиційного процесу, мета якого полягає в досягненні вищого рівня конкурентоспроможності товарної продукції і послуг та економіки в цілому.

Інноваційно-інвестиційний процес – поняття, яке поєднує в собі в єдиній цілісності два аспекти економічної діяльності, що зорієнтовані на постійний розвиток ринку, де зміна однієї інновації на іншу забезпечує узагальнюючий конкурентний процес. Інноваційна діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг, інноваційно-інвестиційний процес повніше й чіткіше відображає економічну сутність і зміст інноваційного забезпечення розвитку економіки, а інноваційно-інвестиційний потенціал є комплексною характеристикою спроможності інноваційного розвитку економіки.

Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки держави неможливий без залучення інвестицій. Відповідно до законодавства інвестиції спрямовані на відтворення основних фондів і приріст матеріально-виробничих запасів, здійснюються у формі капіталовкладень.

Поєднання інвестиційних і інноваційних процесів призводить до необхідності побудови інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України, яка поєднує інвестиційні та інноваційні принципи, методи та механізми реалізації, критерії прийняття інноваційно-інвестиційних рішень.

Успішна реалізація такої інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки держави можлива за умови забезпечення наступних вимог:

- узгодження потреби у інноваціях і потенціальних обсягах залучення інвестицій;
- оптимальне поєднання очікуваного досягнення прибутковості від вкладання інвестицій в інновації та потенційних ризиків і невизначеності в майбутньому періоді;
- окреслення часових рамок для впровадження нововведень, що сприяють

залученню інвесторів, які усвідомлюють цінність інновацій.

Запровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки держави дасть можливість системно вирішувати проблеми, які виникають при зміні методів і підходів до інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, раціоналізації механізмів управління залучення інвестицій тощо.

Сприятливі передумови для інноваційного розвитку досягаються завдяки ресурсозабезпеченості держави. Екстенсивний шлях розвитку економіки призводить до неефективного використання ресурсів, а внаслідок цього – нестачі ресурсів. Бережне використання ресурсів забезпечує формування конкурентоспроможного інноваційного потенціалу, що стимулює розвиток економіки держави.

Таким чином, повинно існувати таке середовище, яке забезпечить підтримку учасників ринку, а це стає можливим завдяки участі держави у інвестиційно-інноваційних відносинах.

**АСТАФ'ЄВА І.І.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС НА ПІДПРИЄМСТВІ**

На сьогоднішній день в Україні існує дуже багато підприємств виробництво на яких знижує обороти не через те, що вони виготовляють непотрібні товари, а через неможливість відповідним чином пристосуватись до нових умов ринкової економіки, налагодити систему постачання ресурсів, оптимізувати і модернізувати виробництво і як наслідок, не відповідати вимогам європейської якості.

Внаслідок вищезазначених факторів, вітчизняні виробники не можуть скласти гідну конкуренцію закордонним аналогам, а це як наслідок, тягне за собою розпад малих та великих підприємств, попит на товари яких , а відповідно, і прибуток скорочуються.

Основною проблемою підприємства є нераціональне використання власного потенціалу та нездатність розпізнати можливості, тобто вибір неправильної стратегії на ринку. Бенчмаркінг – це інноваційний процес, який здатний покращити функціонування, розвиток і загалом становище як малих, так і великих підприємств.

Бенчмаркінг – безупинний систематичний пошук і впровадження найкращих практик, що приведуть організацію до досконалішої форми. Дієвий інструмент для визначення становища компанії порівняно з іншими, подібними за розмірами та/або сферою діяльності, організаціями.[1]

Бенчмаркінг пов'язаний з постановкою цілей та є одним з компонентів процесу планування. Деякі дослідники поєднують його з циклом Демінга, що включає в себе чотири елементи: плануй, здійсни, перевіряй, дій (PDCA). Застосування та проведення бенчмаркінгу передбачає кілька етапів: визначення об'єкта бенчмаркінгу, вибір партнера по бенчмаркінгу, пошук інформації, аналіз та впровадження.[2]

До складу команди бенчмаркінгу рекомендується залучати керівників і співробітників структурних підрозділів підприємства, а також, за необхідності, зовнішніх консультантів. Дуже важливим є обґрунтований добір складу команди, оскільки якість аналітичних досліджень і рекомендацій із впровадження передового досвіду залежить від професіоналізму виконавців

Кожен інноваційний процес, що впроваджується на підприємстві потребує управляючих дій, що представляються собою безперервний процес удосконалення

діяльності шляхом адаптації найкращих методів ведення бізнесу з метою задоволення потреб споживачів, підвищення прибутку та виконання соціальної місії торговельного підприємства споживчої кооперації.

Процес проведення бенчмаркінгу на вітчизняних підприємствах насамперед ускладняється недостатністю розвитку інформаційних маркетингових систем та відсутністю центрів бенчмаркінгу. А також тим, що практично жодна інформація про діяльність підприємств не оприлюднюється. Причина проста: підприємств, яким немає чого приховувати, в Україні не існує.

Як висновок з вищесказаного можна відзначити, що бенчмаркінг надає розуміння того, як працюють передові компанії, а також сприяє підвищенню результатів діяльності підприємства, зменшенню витрат, підвищенню прибутковості, оптимізації структури витрат та правильному виборі стратегії підприємства, що особливо важливо для розвитку економіки України.

*Список використаних джерел: 1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен.; пер. с англ.; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003.–272 с 2. Frank Camm. Federal Agencies can adapt best practice to improve their acquisition of services/ Frank Camm. RAND Corporation, 2006. – 263 p.*

**МАТВЄЄВА Н.М.**, канд. екон. наук, доцент Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

**БАРДАКОВ А.О.**, студент Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

**ШУРАКОВ С.М.**, студент Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

## **ПРИЧИНИ ТА ЧИННИКИ, ЩО ОБУМОВЛЮЮТЬ ЗРОСТАННЯ РОЛІ ДЕРЖАВИ В РЕГУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Інноваційна діяльність, як один із головних елементів процесу глобалізації нашої країни має важливе значення, як для підвищення рівня економіки, шляхом ефективного регулювання інноваційних процесів, які протікають в системі взаємовідносин між державою та суб'єктами господарювання, так і для покращення рівня життя населення загалом.

Головною причиною беззастережної необхідності підвищення ролі держави в регулюванні інноваційної діяльності країни є не тільки забезпечення глобальної конкурентоспроможності окремих її елементів, якими є підприємства та організації всіх секторів економіки країни, а й розгляд цих елементів, які складають непорушну, але динамічну систему, тобто державу, як трансформацію цілого, але взаємозалежного в дрібному розгляді.

Розглядаючи державу, як потенційного інвестора в системі підвладних їй елементів, необхідно звертати значну увагу на характер розподілу державних інвестицій для реалізації різноманітних програм та проектів значущих для суспільного розвитку, так як нормативно-правова база в Україні недостатньо розвинена, що виражається в дисбалансі потреб на фінансові ресурси при формуванні бюджетних видатків.

Найважливішим чинником підвищення ролі держави в проведенні інноваційної політики - є економічний розвиток країни, який забезпечується шляхом комплексного підходу до створення та ефективної реалізації організаційно-економічного механізму

державного регулювання інноваційної діяльності, в якому втілені всі види регулювання, які здійснюються державою – організаційне, економічне, фінансове, нормативно-правове та ін.

Визначаючи основні причини та чинники для підвищення ролі держави в інноваційній діяльності всіх суб'єктів господарювання важливо відмітити, що головним аспектом розвитку будь-якої країни є її вміння в користуванні регулюючими важелями, а не їх написання, тобто контроль виконавчої системи та аналіз її результатів для усунення нескоординованих процесів за рахунок зменшення впливу міністерств та відомств в нашій державі.

Значущим стимулом для реалізації якісного функціонування системи інноваційного регулювання – є «виживання» певної країни в умовах та за правилами глобального світового ринку, в розмірах якого можливо розглядати кожен країну не як систему в загальному розрізі, а всього лише як підсистему більш значущої системи, інноваційна діяльність якої – це невпинний, збалансований та гармонійний розвиток земної цивілізації.

На основі вище сказаного, ми можемо ствердно відзначити, що подальший розвиток та прогрес кожної держави, як підсистем одного цілого залежить від ефективного та результативного контролю за регулюванням інноваційної діяльності в кожній з підсистем за її елементами, які так або інакше і складають її. Тому це можливо визначити як причину – бажання свого подальшого особистого розвитку та розквіту кожної з підсистем, так і як чинник – безперервність інноваційного процесу, нехтування яким безумовно приводить до зникнення старих та появи нових елементів.

**АХУНОВА М.С.,** магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»

## **ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Проблема мобілізації внутрішніх ресурсів і спрямування їх на фінансування інноваційної діяльності суб'єктів господарювання через банківське кредитування є загальною для всіх перехідних економік. Якщо не буде знайдено ефективних шляхів її розв'язання, обмеженість кредитних коштів уже найближчим часом може стати гальмом для масштабного економічного зростання. На жаль, сьогодні українські комерційні банки не забезпечують достатньою мірою фінансування виробничих інвестицій та інновацій українських підприємств через механізм банківського кредитування.

Перехідний стан економіки суттєво обмежує ресурсну базу банків, зменшуючи, в свою чергу, масштаби банківського кредитування. Складається зачароване коло. Масштабні інвестиції спроможні пожвавити діяльність підприємств, зробити їх конкурентоспроможними, збільшити обсяги виробництва, розміри оплати праці робітників, створити нові робочі місця. Збільшення доходів населення та коштів на рахунок підприємств поліпшує кредитні можливості банківської системи, створюючи необхідні ресурси для фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Однак банківська система перехідної економіки не має достатніх ресурсів, щоб профінансувати початкові масштабні інвестиції.

Досвід розвинутих країн свідчить, що банки в інвестиційному процесі можуть

працювати у трьох напрямках:

- обслуговування руху грошей, що належать клієнтам і призначені для інвестицій;
- акумулювання заощаджень і спрямування їх на ринок цінних паперів;
- вкладення в інвестиційні проекти як власних, так і залучених коштів.

Банківська система України сьогодні діє переважно в першому напрямі, розвитку двох інших перешкоджає низка проблем, пов'язаних передусім зі строками та вартістю кредитів. Інвестиційний попит не задовольняється через брак необхідних обсягів інвестицій [1].

Аналізуючи проблеми, що перешкоджають активному впровадженню довгострокового банківського кредитування інноваційного бізнесу, треба в першу чергу виділити основні системні вади вітчизняної банківської системи, які зводяться до [2]:

- високої ризикованості підприємницької діяльності в Україні у сфері фінансового посередництва через відсутність досвіду роботи у ринкових умовах, слабкої матеріально-технічної бази, інвестиційного виснаження, слабкої відповідальності й правового нігілізму учасників господарських правовідносин;
- штучного стримування розвитку банківської системи внаслідок адміністративного тиску з боку владних структур при вирішенні тактичних народногосподарських завдань;
- відсутності довгострокових програм розвитку банківської системи, виходячи з потреб усієї економіки (передусім реального сектора) та з урахуванням об'єктивної необхідності інтеграції до міжнародних ринків;
- слабого рівня законодавчого забезпечення банківської діяльності, низької виконавчої дисципліни, недосконалої роботи державної виконавчої служби;
- специфічних умов трансформаційних змін в Україні, що характеризуються величезними обсягами “тіньової” економіки (в якій перебуває в обігу половина грошових ресурсів), високою корумпованістю, наявністю організованих злочинних угруповань у сфері економіки;
- вкрай низького (за світовими нормами) рівня капіталізації вітчизняної банківської системи (сукупний обсяг банківських активів щодо ВВП становить лише 30%), незначного рівня рентабельності банківської діяльності в Україні, нестабільності фінансового стану значної кількості банків (зокрема так званих великих), бо лише 20% банків мають капітальну базу, що відповідає міжнародним стандартам;
- порівняно високих резервних вимог до вітчизняних банків (у ЄС резервна ставка коливається від 0 до 20%, в Україні – до 14%);
- відсутності повноцінної конкуренції, стримування розвитку фінансово-промислових груп, високої витратності банківської діяльності;
- наявності значної кількості проблемних кредитів, недосконалості механізму застави [2].

Нині банківська система України не відповідає потребам активізації інвестиційно-інноваційного процесу. Основний напрям реформування банківської системи України вбачається у підвищенні стійкості банків і розвитку реальної конкуренції в банківському бізнесі. Підвищення стійкості банківської системи передбачає залучення в банківський сектор додаткового капіталу, в тому числі за рахунок удосконалення оподатковування банків, спрощення і підвищення

ефективності процедур ліквідації нежиттєздатних банків. Особливе значення має подальший розвиток системи гарантування вкладів населення, без активізації якої неможливо розширити ресурсну базу банківської системи й забезпечити реальну трансформацію заощаджень в інвестиції.

*Список використаних джерел: 1. Кузнєцова А., Карпа Я. Банківський сектор України як джерело фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності // Вісник НБУ. – 2004. – №1. – С. 60-63; 2. Васильєва Т.А. Банківське фінансування інноваційної діяльності: Монографія. – Суми: Ділові перспективи. – 2006. – 60 с.*

**ЖАДАН Л. В.**, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»

**ЖАДАН Ю. В.**, магістр НТУ «ХПІ»

**БІЛОЦЕРКІВСЬКА І.С.**, магістр НТУ «ХПІ»

## **ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВИРОБНИЦТВА ТА ЙОГО НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ**

В сучасних умовах до однієї з актуальних проблем відноситься підвищення інноваційного потенціалу виробництва. Під інноваційним потенціалом розуміють сукупність науково-технологічних, виробничих, фінансово-економічних, соціальних та культурно-освітніх можливостей на рівні країни, галузі, підприємства, які необхідні для забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Особливістю інноваційного потенціалу виробництва в олійно-жировій промисловості є постійне його поновлення, яке передбачає його безперервний моніторинг. Він здійснюється як в межах галузі, регіону, країни, так і підприємства. Моніторинг направлений на систематичний збір, обробку, аналіз інформації про стан інноваційного процесу, практичні наслідки заходів щодо стимулювання та регулювання інноваційної діяльності, результати реалізації пріоритетних напрямків інноваційної діяльності підприємств олійно-жирового комплексу України.

Узагальнена інформація щодо ходу реалізації інноваційних заходів оцінюється рядом показників. Серед них можна виділити обсяг інноваційних капіталовкладень відносно до рівня амортизаційних відрахувань. Наступним показником слугує розмір доходу від інноваційних капіталовкладень відносно до обсягу річних інноваційних капіталовкладень. Третій показник визначається відношенням розміру сукупного фінансування розвитку науки і техніки до річного рівня ВВП. Обсяг продажу новоствореної продукції відносно річного обсягу продажу товарів (послуг) характеризує хід реалізації інноваційного заходу. В ряді випадків хід реалізації інноваційного заходу визначається показниками кількості винаходів на 1 млн населення та кількості впроваджених винаходів відносно до їх загальної кількості.

Інноваційна діяльність виробництва здійснюється по ряду напрямків, які можна поділити на чотири групи. До першого напрямку відносять проведення наукових досліджень. Вони спрямовані на створення інтелектуальної власності науково-технічної продукції. Розробка, освоєння, випуск і реалізація нових видів техніки та технології формують другий напрямок інноваційної діяльності виробництва. Важливе місце серед напрямків інноваційної діяльності підприємств займає третій напрямок по розробці та впровадженню нових ресурсозберігаючих технологій, зокрема енергозберігаючих шляхом використання альтернативних видів енергії. Вони призначені для зниження собівартості продукції, підвищення прибутковості та рентабельності підприємств, а також поліпшення соціального та економічного стану.

Четвертий напрямок передбачає технічне переозброєння, реконструкцію, розширення діючих та будівництво нових підприємств, які здійснюються як промислове освоєння виробництва нової продукції, або впровадження нової технології.

До джерел інвестиційної діяльності виробництва відносять державне, комерційне, соціальне, іноземне та спільне інвестування.

Державне інвестування здійснюється за рахунок бюджетних коштів. Комерційне інвестування здійснюється суб'єктами господарювання за рахунок власних або позикових коштів. Соціальне інвестування здійснюється в об'єкти соціальної сфери та інших невиробничих сфер. Іноземне інвестування здійснюється за рахунок іноземних юридичних осіб чи іноземцями. Спільне інвестування здійснюється суб'єктами України разом з іноземними юридичними особами чи іноземцями.

**БИКОВСЬКА А.Ю.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Ведення управління інтелектуальною власністю на підприємстві сприяє вдосконаленню всього процесу управління підприємством, що призводить до отримання максимальних прибутків при мінімальних витратах.

При визначенні поняття - що ж таке управління інтелектуальною власністю, слід розуміти:

-інтегровану систему підготовки і забезпечення різних рівнів управління інтерпретовано відповідним чином інформацією для ефективного планування, контролю та прийняття управлінських рішень щодо об'єктів інтелектуальної власності;

-важливий інструмент, покликаний забезпечити координацію, взаємодію та взаємоузгодженості окремих елементів управління для досягнення стратегічних цілей підприємства і його ефективну діяльність.

Суть управління характеризується вираженням «виробництво інформації для здійснення ефективного управління».

Метою управління є забезпечення менеджерів корисною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Завданнями управління об'єктами інтелектуальної власності є підготовка інформації для:

- забезпечення стійкого фінансового стану підприємства;
- посилення керованості підприємства і створення надійних передумов для його стратегічного розвитку;
- розробка перспектив довгострокового розвитку і утримання підприємством вигідних і важливих ринкових позицій;
- зменшення небезпеки помилок і збільшення можливостей реалізації завдань підприємства.

Базова модель управління об'єктами інтелектуальної власності характеризується:

- обсягом інформації;
- поставленими перед нею цілями;

- критеріями і засобами досягнення цілей;
- складом елементів та їх взаємодією.

Без грамотної організації управління інтелектуальною власністю підприємство не здатне ефективно оновлювати свою техніку і технологію, отже, воно не може успішно розвиватися, оскільки ніколи не стане конкурентоспроможним.

Ефективне використання результатів інтелектуальної власності на сучасному ринку, а також адекватна реакція на патентну активність конкурентів можливі лише при комплексному та системному управлінні інтелектуальною власністю компанії.

В даний час загрози зовнішнього середовища, обумовлені недооцінкою необхідності системного управління процесом створення, правової охорони, комерціалізації та захисту результатів інтелектуальної діяльності (ІД), досягли критичної маси і потребують негайної реакції з боку російських підприємств.

Особливу роль в ефективному управлінні об'єктами інтелектуальної власності відіграє використання ресурсів і можливостей маркетингу як на етапі розробки нового товару, так і на етапі оцінки комерційного потенціалу інноваційних розробок. Комерціалізацією результатів інноваційної діяльності підрозділу інтелектуальної власності займаються у взаємодії з підрозділами маркетингу організації або підприємства, а також зі спеціалізованими підрозділами.

**БІРЮК М.О.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ЖИТТЄДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі розвитку технологій, їхнього впровадження у всі сфері нашого життя, не дивно що галузі які до останнього могли обійтися без нововведень змушені визнати, що подальший розвиток без модернізації неможливий.

Один із яскравих прикладів це сільське господарство. Якщо ще якихось десять років тому більшість господарств були обладнані застарілою технікою та майже не використовували досягнення світових лідерів у цій сфері, то тепер майже всі вони у більшій чи меншій мірі обладнані закордонною технікою та використовують посівний матеріал якщо не найвищого, то при наймі досить високого рівня генетично виведених у країнах Європи.

Але незважаючи на це, прогрес не стоїть на місці і здавалось навіть там де дуже важно винайти щось кардинально нове з'являються інколи інноваційні рішення. Одним з таких стало представлення на останній світовій аграрній виставці робота-фермера. Це самохідна установка, конструкція якої майже точно повторює конструкцію марсоходу лише з деякими змінами орієнтованими на менш вороже навколишнє середовище, ніж на Марсі.

Так у чому ж полягає призначення цього роботу, за що покладають на нього великі надії розробники? По перше це контроль за станом поля перед посівом. Незважаючи на класичні технології приготування поля, що здійснюються восени та незадовго до посіву культури цього може бути недостатньо, або ж навпаки деяким ділянкам може бути приділена увага(осушення, зрошення, підкорм ґрунту і т.д.) яка їм ні до чого. Це виникає зазвичай, бо у власника немає інформації про стан всього поля, а лише про його окремі ділянки. Робот вирішує цю проблему бо може знаходитися на полі майже цілодобово, повертаючись тільки інколи на підзарядку і дати точну інформацію у реальному часі про стан поля конкретно до 10 метрів.



Таким чином можна контролювати не тільки вологість чи наявність певного елемента у ґрунті, при необхідності можна отримати у себе на комп'ютері інформацію про будь який хімічний елемент на вашому полі. Це дозволить більш раціонально застосовувати добрива і поживні речовини. Взагалі у цього проекту, який найближчим часом пошириться на поля Європи та Америки, а згодом і інших країн є дуже багато перспектив змінити не тільки ситуацію на конкретному полі а і у світовій екологічній сфері взагалі.

Можна наприклад з'єднати робота з системою зрошення поля і таким чином зменшити суттєво витрати води, або взагалі обладнати його системою обприскування, що за підрахунками вченим зможе зекономити до 80% гербіцидів та добрив, негативними наслідками яких є не тільки їх використання а й навіть виготовлення. Тож не дивними є надії розробників, що завдяки їхній інновації можна суттєво покращити екологічну ситуацію в світі, залишилося лише почекати розширення цієї технології по всьому світові.

**ГАНІН В.І.**, канд. екон. наук, професор, академік АЕН України,  
зав. каф. обліку і аудиту ХТЕІ КНТЕУ

**ПОДОБЄД Т.В.**, студентка ХТЕІ КНТЕУ

## **ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ РОЗВИТКУ**

На сьогоднішньому етапі розвитку Україна потребує значних трансформацій на всіх рівнях: державному, галузевому, регіональному та на рівні окремого підприємства. Традиційний шлях змін не може забезпечити швидкої та ефективної реконструкції в сучасних умовах, тому доцільно використовувати результати інноваційної діяльності.

Дослідженню інноваційної політики держави присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед вітчизняних вчених, які зробили значний вклад у вивчення даної проблеми слід назвати: Г. О. Андрощук, Ю. М. Бажал, А. С. Гальчинський, М. В. Гаман, В. М. Гесць, Л. В. Лебедева, Л. І. Федулова та інші. Однак, не дивлячись на вже існуючі праці науковців, багато питань залишається не вирішеними. Подальшого дослідження та удосконалення потребує механізм співпраці державного та приватного секторів у сфері інновацій, податкове стимулювання та управління інноваційною діяльністю для забезпечення зростання економіки України.

Інноваційний шлях розвитку держава ініціює за допомогою законів, постанов, указів. Схвалено проект стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки, затверджена Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки». Все це стало значним вкладом у розумінні характеру сучасного економічного розвитку країни в умовах світового сьогодення.

Основні положення державної інноваційної політики задекларовані у Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, що була схвалена Постановою Верховної Ради України у липні 1999 р., та є базовим нормативно-правовим актом у сфері наукової та інноваційної діяльності. [1]

Відповідно до Концепції пріоритетними напрямками державної підтримки мають бути:

- у сфері наукового розвитку: фундаментальна наука, прикладні

дослідження і технології, в яких Україна має значний науковий, технологічний та виробничий потенціал і які здатні забезпечити вихід вітчизняної продукції на світовий ринок; вища освіта, підготовка наукових і науково-педагогічних кадрів з пріоритетних напрямів науково-технологічного розвитку; наукове забезпечення вирішення проблем здоров'я людини та екологічної безпеки

- у сфері технологічного розвитку: дослідження і створення умов для високопродуктивної праці та сучасного побуту людини; розроблення засобів збереження і захисту здоров'я людини, забезпечення населення медичною технікою, лікарськими препаратами, засобами профілактики і лікування; розроблення ресурсо-, енергозберігаючих технологій;

- у сфері виробництва: формування наукоємних виробничих процесів, сприяння створенню та функціонуванню інноваційних структур (технопарків, інкубаторів тощо); створення конкурентоспроможних переробних виробництв; технологічне і технічне оновлення базових галузей економіки держави.

На жаль, положення Концепції не були реалізовані. З моменту ухвалення документу ситуація в інноваційній сфері країни не поліпшилася, основні цілі Концепції не досягнуті. До числа ключових проблем у формуванні й реалізації державної інноваційної політики в Україні відносяться такі: [2]

- недостатня якість бізнес-середовища, збереження нерозвиненості умов для справедливої конкуренції на ринках, а також за одержання державної підтримки;

- збереження значних бар'єрів для поширення в економіці нових технологій, обумовлених, перш за все, відсутністю державної технологічної політики й неефективним галузевим регулюванням;

- недостатність зусиль регіональної й місцевої влади щодо поліпшення умов для інноваційної діяльності. Деякі регіони демонструють істотний прогрес у формуванні сприятливих умов для інноваційного бізнесу, у розвитку різних інструментів підтримки інновацій. Однак досить повільно проходить процес міжрегіонального поширення кращих практик;

- взаємодія бізнесу й держави у формуванні та реалізації інноваційної політики поки не носить регулярного характеру, не забезпечує збалансованого вираження інтересів різних інноваційно-активних підприємств, особливо у нових секторах, що формуються;

- недостатня ефективність інструментів державної підтримки інновацій: обмежена гнучкість, нерозвиненість механізмів розподілу ризиків між державою й бізнесом, слабка орієнтованість на стимулювання зв'язків між різними учасниками інноваційних процесів.

Аналізуючи проблеми інноваційної політики України можна зробити висновок про нагальну потребу в поліпшенні інноваційної стратегії, метою якої є формування нової інноваційної системи, що забезпечить реальну ефективність та конкурентоспроможність нашої економіки на світовому ринку. Пріоритетними завданнями, що потребують негайного розв'язання мають бути: відтворення науково-технологічного потенціалу, стимулювання технологічного розвитку економіки, підтримка розвитку інноваційного підприємницького середовища, формування і розвиток багаторівневої інноваційної інфраструктури, розробка та реалізація регіональної інноваційної політики та інше.

**Список використаних джерел:** 1. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>; 2. Федюлова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України // Інноваційно-

**ГЛАЗИРІН.Р.Л.**, студент, м. Харків, НТУ «ХП»

## **ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ АБО У КРАЇНІ В ЦІЛОМУ**

Значну роль у підвищенні економічних показників як підприємства так і країни до яких можливо віднести продуктивність праці відіграє інноваційна діяльність та інновації в цілому, тобто нові технології, інноваційні рішення у менеджменті і т.п.

Загалом інновації - це кінцевий результат інноваційної діяльності, у вигляді нового чи удосконаленого продукту або технологічного процесу, який наділено якісними перевагами при використанні та проектуванні, виробництві, збуті, використовується у практичній діяльності та має суспільну перевагу.

Інноваціями вважаються вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, які призводять до кількісних або якісних змін у підприємницькій (виробничій) діяльності.

Зараз питання інновацій є дуже перспективною та необхідною темою яка потребує уваги науковців для покращення стану економіки у цілому та покращення рівня життя людей. У наш час інновації, перетворились на самостійну продуктивну силу які формуються відповідно з сучасними нормами і тенденціями економічного розвитку. На даний момент ми бачимо прискорення темпу життя, що проявляється у збільшенні темпів зростання багатьох економічних ринків розвинених країн світу.

Для покращення інноваційної діяльності необхідно:

- по перше підвищувати фінансову допомогу інноваційно-орієнтованим підприємствам;
- по друге підтримувати стійку економічну ситуацію в країні, що підвищить рівень визначеності довгострокових перспектив розвитку, що спростить хід маркетингових досліджень та виявлення потреб на інноваційний продукт чи технологію;
- по третє повинна бути визначена державна політика в галузі розвитку інновацій; необхідно зменшувати кількість недосконалостей законодавчої бази, що регулює інноваційну діяльність.

Ці фактори тісно пов'язані між собою та формують необхідну позитивну ситуацію у економіці для розвитку та впровадження інновацій та інноваційної діяльності. Але є ще велика кількість факторів які гальмують інновації та інноваційну діяльність, у кожній країні або підприємстві вони можуть відрізнятись.

Наприклад в більшості підприємств України такими факторами є:

- високий знос технологічного обладнання, відсутність сучасної виробничої бази для розробок;
- на підприємствах бракує фахівців в галузі реалізації нововведень, здатних керувати інноваційною діяльністю на всіх рівнях;
- відсутній ефективний організаційно-управлінський механізм розвитку інноваційної діяльності;

Та ще велика кількість факторів які ми можемо побачити при більш детальному аналізі.

Для ефективного впровадження інновацій головне у найкоротші строки

позбавляти економіку на всіх рівнях від вище перерахування факторів за допомогою введення підтримуючих програм, збільшення інвестицій можливо законодавчих проектів на державному та регіональному рівні які підвищать ефективність впровадження.

**ГОЛОВІНА Ю.В.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Інноваційна культура - це система цінностей, що відповідають інноваційному розвитку суспільства, держави, регіонів, галузей економіки, підприємств, установ, організацій і відображають індивідуально-психологічні якості, інші найважливіші соціальні цінності людини, які сприяють формуванню та розвитку інноваційно-активної особистості [1].

Однією з головних передумов ефективності інноваційної діяльності підприємства є наявність певного рівня інноваційної культури, яка визначає спроможність персоналу сприймати, розробляти і виготовляти інновації, використовувати їх у своїй діяльності, сприяє реалізації креативного потенціалу працівників, мотивує їх на досягнення найвищих результатів. Адекватна оцінка наявного рівня інноваційної культури дозволяє визначити можливість розвитку підприємства на основі інновацій, об'єктивно оцінити шанси на успіх реалізації конкретних інноваційних проектів, обґрунтовано управляти процесами формування інноваційно-сприятливого середовища. Відповідно, постає проблема визначення оціночних показників та формування критеріальної бази для прийняття управлінських рішень за результатами оцінки.

Інноваційну культуру підприємства слід розглядати як складову його корпоративної культури [2]. При цьому корпоративна культура є складовим елементом організаційного капіталу як підсистеми інтелектуального капіталу підприємства, який, у свою чергу, є складовою його потенціалу інноваційного розвитку (ПІР). На інноваційну культуру підприємства впливають елементи систем більш високого рівня (фактори впливу). З іншого боку, інноваційна культура сама впливає на їх стан. Для визначення напрямку і сили впливу елементів доцільним є аналіз факторів, що визначають стан складових і елементів ПІР підприємства.

Основні фактори, що впливають на стан інноваційної культури підприємства, доцільно розділити на: факторів безпосереднього впливу та фактори опосередкованого впливу.

До факторів безпосереднього впливу слід віднести: систему організації і управління інноваційною діяльністю команди інноваційного проекту; мотивацію ефективної діяльності, участі у плануванні і управлінні інноваційними проектами; націленість на розвиток і реалізацію інтелектуального і креативного потенціалу кожного члена команди інноваційного проекту. Ці фактори є суб'єктивними, тобто керованими (хоча б частково).

До факторів опосередкованого впливу слід віднести: інноваційну культуру суспільства, як соціокультурний механізм регулювання інноваційної поведінки людей; ринкові фактори; методи державного стимулювання і регулювання інноваційної діяльності. Ці фактори є об'єктивними, або некерованими, під їх дію слід підлаштовуватися, використовуючи сприятливі можливості і уникаючи несприятливих.

Вони, в основному, характеризують вплив зовнішнього середовища. При цьому оцінка факторів опосередкованого впливу здійснюється не напряму, а через фактори безпосереднього впливу, дію яких вони посилюють чи послаблюють.

*Список використаних джерел: 1. Инновационные технологии в гуманитарном вузе / В.И. Носков, А.В. Кальянов, О.В. Мирошниченко и др. ; [под ред. проф. В.И. Носкова]. - Донецк : ООО «Лебедь», 2002. - 288 с.; 2. Організаційно-економічні передумови формування інноваційно-сприятливого середовища на підприємстві / Ю.С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 100-113.*

**МАТВЄЄВА Н.М.**, канд. екон. наук, доцент, Харківський національного університет міського господарства імені О.М. Бекетова

**ГОЛУБОВА І.А.**, студент, Харківський національного університет міського господарства імені О.М. Бекетова

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ЕТАПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Сучасне середовище, в якому функціонують вітчизняні підприємства, висуває нові умови, зумовлені ризикованістю, невизначеністю, мінливістю та нестабільністю, що, відповідно, вимагає перегляду ролі планування інноваційної діяльності. Найпростішим вирішенням цієї проблеми є запровадження адаптивних процесів планування інноваційної діяльності підприємства. Адаптивне планування інноваційної діяльності реалізується на підприємстві у вигляді послідовних етапів, для визначення переліку яких необхідно проаналізувати послідовність етапів традиційних видів стратегічного планування. Стратегічне планування інноваційної діяльності має цільовий характер, тобто передбачає постановку й досягнення визначених цілей. Кількість і зміст етапів розробки стратегічних інноваційних планів, а також сама їх форма можуть істотно змінюватися залежно від конкретних умов [1].

Стратегічне планування інноваційної діяльності проходить декілька загальновідомих етапів, а саме: 1) формування стратегічних інноваційних цілей; 2) визначення стратегічних завдань інноваційної діяльності; 3) збір, аналізування й оцінювання інформації про зовнішнє оточення; 4) збір, аналізування й оцінювання інформації про внутрішнє оточення підприємства; 5) планування інноваційної стратегії; 6) розроблення стратегічного плану інноваційної діяльності; 7) аналізування стратегічних альтернатив; 8) вибір генеральної стратегії інноваційного розвитку; 9) контроль та оцінювання результатів впровадження планів інноваційної діяльності [2].

Прикладом стратегічного планування інноваційної діяльності виступає галузь житлового-господарства, а саме «Харківський метрополітен». «Програма будівництва та розвитку Харківського метрополітену на 2010-2015 роки». Необхідність прийняття Програми зумовлена швидким зростанням рівня автомобілізації та обмеженою пропускною спроможністю наземних транспортних магістралей.

Основними напрямками та завданнями з виконання Програми є:

- розробка комплексної транспортної схеми в м. Харкові на основі існуючих схем ліній метрополітену з урахуванням обсягів перевезень всіма видами пасажирського транспорту;
- проектування перспективних напрямків будівництва Харківського метрополітену;
- продовження будівництва нових станцій метро та електродепо;

- оновлення рухомого складу та виконання капремонту існуючих вагонів з модернізацією;
- оснащення ліній метрополітену МПЦ системами керування рухом поїздів та забезпечення безпеки руху;
- капремонт і реконструкція ескалаторного, вентиляційного, насосного обладнання, пасажирської автоматики, кабельних мереж електропостачання та зв'язку, обладнання підстанцій, колії, контактної рейки, тунельних, станційних та інших споруд з використанням новітніх технологій;
- впровадження енергозберігаючих технологій;
- надання фінансової допомоги КП «Харківський метрополітен»;
- придбання спецтехніки, обладнання для забезпечення належного функціонування метро[3].

*Список використаних джерел:* 1. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент/ Ілляшенко С.М. : Підручник. – Суми: ВТД «Університетська книга». – 2010. – С. 334.; 2. Захарчин Г.М., Андрійчук Ю.А. Планування інноваційної діяльності: альтернативи і етапи/ Актуальні проблеми економіки №5(131),2012. — С. 169-175. 3. <http://www.metro.kharkov.ua/uk/article/view/id/77/> Офіційний сайт КП «Харківський метрополітен»

**ГОРДИЕНКО Г.В.**, студент, г.Днепропетровск ГВУЗ «ПГАСА»

## **УПРАВЛЕНИЕ НОВОВВЕДЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Современным фирмам необходимо постоянно адаптироваться к новым ситуациям, если они хотят не просто сохранить свой бизнес, но и добиться процветания. Один из мощнейших факторов, способствующих нововведениям, – наличие высокотехнологичных рабочих мест, где особую значимость приобретают идеи, информация и отношения. Многие изменения обусловлены информационными технологиями и Интернетом. Такие новшества, как электронный бизнес, планирование предпринимательских ресурсов, управление знаниями, требуют глубоких организационных изменений.

Нововведение – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализованного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Управление нововведениями – это целенаправленная система управления инновационной деятельностью и отношениями, возникающими в процессе движения инноваций в организации, с целью достижения максимальной эффективности инноваций, как важнейшего фактора социально-экономического развития.

Цель управления нововведениями – определение основных направлений научно-технической и производственной деятельности организации в сферах разработки и внедрения новой продукции и технологий, модернизации и усовершенствовании выпускаемой продукции, дальнейшего развития производства и управления.

В организации выделяются следующие виды инноваций:

- Продуктовые инновации, или изменения вызванные созданием и внедрением новых элементов или моделей производимой продукции;
- Технологические инновации, или модернизация производства;
- Организационные инновации, или изменения вызванные

реструктуризацією компанії.

Управління нововведеннями може представляти із себе процеси різного рівня:

- проведення реінжиніринга, як удосконалення, модернізацію тех рішень, які реалізовувались раніше. При цьому відбувається удосконалення параметрів процесу управління без його кардинального змінення;
- розробка новачок на підприємстві, як суттєвих змін у управлінській технології в цілому, або в якійсь частині системи управління;
- впровадження інновацій як освоєння новшества, з'явившогося во зовнішній середі організації.

Управління нововведеннями орієнтовано на впровадження інновацій і є складовою частиною стратегії розвитку організації і в той же час самостійною дисципліною, це одна із різновидностей функціонального менеджменту, безпосереднім об'єктом якого виступають інноваційні процеси, здійснювані во всіх сферах народного господарства, кінцевою метою яких є забезпечення високого рівня конкурентних переваг організації.

**ГРИГОРЕНКО Я.О.**, аспірант відділу макроекономічного регулювання Державної навчально-наукової установи «Академії Фінансового Управління» при Міністерстві фінансів України., м. Київ, Україна

## **ОФШОР ЯК СУЧАСНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ**

Сьогодні глобалізація стала одним з найбільших показників сучасного розвитку світової економіки, а міжнародний рух капіталу став досить звичайним явищем. В умовах зростання взаємозалежності країн залучення іноземних інвестицій стало одним з найважливіших питань для багатьох національних економік. Таке явище як офшорні зони створило нові надзвичайно широкі перспективи для міжнародного руху коштів, а використання офшорних компаній стало одним з найбільш перспективних інвестиційних інструментів. На сьогоднішній день, поняття «офшорна компанія» не знайшла свого міжнародного, правового або комерційного визначення. Механізми офшорних юрисдикцій створюють для підприємців сприятливий податковий, валютно-фінансовий режим здійснення господарської діяльності а також надають високий рівень комерційної та банківської таємниці. Наявність таких особливостей вплинуло на посилену увагу з боку міжнародного співтовариства, яке здійснює боротьбу проти незаконних фінансових операцій та операцій з відмиванням грошей[1]. Це пов'язано з тим що одним з найбільших питань що виникає при співробітництві з офшорними зонами є складність розмежування між незаконною і правовою діяльністю, адже кордони між відмиванням коштів, відвертим ухиленням від сплати податків і легальними методами зменшення, або уникнення оподаткування є доволі тонкими [2].

Для підприємства співробітництво з офшорною юрисдикцією може нести позитивний характер, адже офшор може використовуватись як інструмент для реінвестування та спрощення доступу до іноземних інвестицій. Оскільки інвестиційний потенціал офшорних юрисдикцій є майже безмежним, то на рівні національної економіки можна також казати про перспективу залучення колосальних

коштів при правильному його використанні. У той же час, на рівні національної економіки офшорні зони несуть й чимало загроз, таких як:

- Відплив капіталу.
- Відмивання коштів здобутих незаконним шляхом.
- Проблема відсутності інформації щодо реального власника активів.
- Монополізація.

Слід зазначити що проблема відсутності інформації щодо справжнього власника активів може мати такі наслідки як втрата контролю за стратегічно важливими підприємствами та галузями національної економіки. Є навіть побічні загрози руйнування науково-технічного потенціалу, адже, як мінімум, може відбуватись безконтрольна передача прав власності можливим конкурентам.

Проблема монополізації економіки виникає через ту саму проблему і надає можливість концентрувати контроль за цілими галузями економіки в одних руках, адже через те що прослідкувати справжнього власника активів на теперішній час майже неможливо, то й формально ніякої монополії може і не існувати.

На мою думку, створення сприятливих умов для інвестування з офшорних зон у перспективні проекти всередині нашої країни дало б можливість залучити нових інвесторів з надвеликими можливостями. Для України залучення додаткових коштів, що акумульовані в офшорних юрисдикціях, дало б нові надзвичайно потужні можливості розвитку національної економіки.

*Список використаних джерел:* 1. Леценко Р.М. Офшорні компанії: поняття та організаційно-правові форми [електронний ресурс] – режим доступу <http://lcslaw.knu.ua/index.php/item/138-ofshorni-kompanii-poniattia-orhanizatsiino-pravovi-formy-leshchenko-r-m>; 2. Використання офшорних зон з метою зменшення витрат на оподаткування [електронний ресурс] – режим доступу <http://semperlegal.com/ua/novosti/publikatsii/118-vikoristannya-ofshornikh-zon-z-metoyu-zmenshennya-vitrat-na-opodatkuvannya.html>

**ГРАНКІНА А.В.**, студент. Харківський національний університет міського господарства імені О.М.Бекетова

**МАТВЄЄВА Н.М.**, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку, Харківський національний університет міського господарства імені О.М.Бекетова

## **ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ**

Інновація - це винятково важлива для сьогодення економічна категорія. Уперше цей термін використав відомий австрійський економіст Й. А. Шумпетер, хоча сутність цього явища розглядали ще його попередники: видатний український економіст М. Туган-Барановський та його ученик і послідовник М. Кондратьєв.

Інноваційні технології це радикально нові чи вдосконалені технології, які істотно поліпшують умови виробництва або самі є товаром. Зазвичай мають знижену капіталомісткість, характеризуються більшою екологічністю й меншими енергопотребами.

Питання ролі інновацій та дослідження проблем інноваційного розвитку економіки посіли одне з провідних місць у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних економістів і учених. До них, перед усім, належать праці Й. Шумпетера, Б. Твіста, Б. Санто, П. Друкера, Ф. Ніксона, Г. Менша, К. Найта, В. Александрової, А. Пригожина, А. Гальчинського.

Технології в галузі гостинності розвиваються стрімко. Це пов'язано з тим, що



перед готельними підприємствами стоять два основні завдання: отримати більше клієнтів і зробити їх постійними відвідувачами. Здійснити ці завдання без інноваційних рішень неможливо.

В умовах жорсткої конкуренції готелі змушені шукати нові шляхи підвищення привабливості та доступності своїх послуг. Недооцінка інноваційного управління в діяльності вітчизняних готельних підприємств призвела до зниження рівня їх конкурентоспроможності, порушення принципів і методів управління, зниження якості готельних послуг. Інновації виступають в якості стимулу для подальшого розвитку готельного бізнесу, дають змогу підприємствам не тільки займати лідируючі положення у своїх ринкових сегментах, але й відповідати світовим стандартам готельного обслуговування.

До переліку 5 найбільш високотехнологічних прогресів сьогодення можна віднести:

- У деяких готелях, встановлений 24-дюймовий iMac, який виконує функцію "центру розваг".

- В готелі немає ключів і номерів на дверях, тільки iPhone. Кожному відвідувачеві видається телефон від Apple з технологією розпізнавання, за допомогою якого постоялець може потрапити у свій номер. З iPhone можна подзвонити консьєржу, вийти в Інтернет і проглянути заздалегідь завантажену туристичну інформацію.

- Окрім інноваційних сантехнічних рішень - наприклад, щоб наповнити ванну, вода летить зі стелі, в готелях також є "безшумні електронні дверні дзвінки". Обслуговуючий персонал натискає на кнопку дзвінка біля ваших дверей, і у вашому номері включається інфрачервоний сканер. Якщо він фіксує якийсь рух, з'являється електронний сигнал "не турбувати" і службовець йде, щоб прийти пізніше.

- Готелі, номери яких оснащені новітніми панелями Grow, які кріпляться на зовнішній стороні фасаду і акумулюють енергію сонця і вітру. Температура і вологість в будівлях регулюється за допомогою водоспаду у внутрішньому критому дворіку - атриумі.

- Орієнтоване на юних мандрівників, готелі організовують внутрішнє співтовариство Pod Community Blog, відкрите для тих, хто забронював номер. Це дозволяє постояльцям і майбутнім постояльцям обмінюватися інформацією, ставити питання один одному.

Інноваційний підхід в готельному бізнесі може зводитися до використання не лише прогресивних інформаційних технологій і випуску нових послуг, але і цілого комплексу нововведень, що зачіпають усі сфери в області управління. При цьому найбільш ефективною інноваційна політика підприємства буде у разі одночасного впровадження різних типів інновацій.

На кожному підприємстві існує набір стандартних технологій по здійсненню поточних операцій і обслуговуванню гостей. Але їх наявність не забезпечує підприємству конкурентних переваг.

Обґрунтовуючи той чи інший варіант інноваційної стратегії, необхідно враховувати й те, що вона має відповідати загальній стратегії розвитку готелю, бути прийнятною для нього за рівнем ризику й передбачати готовність ринку до сприйняття нововведень.

Розробка нових та вдосконалення існуючих форм, методів та інструментів підтримки інноваційної активності, побудови національної та інноваційної системи, впровадження інноваційних технологій є перспективним напрямком для подальших

наукових досліджень.

Економічний розвиток країни в цілому залежить від ефективного розвитку кожного підприємства. Інновації дають змогу забезпечити динамічний та ефективний розвиток готельного господарства.

**ГРУБНІК В.О.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ**

В умовах Української ринкової економіки досить актуальним являється пошук інвестицій для різного типу інноваційних проектів. Відомо декілька варіантів інвестування інноваційних проектів:

- за рахунок внутрішніх резервів підприємства;
- за рахунок зовнішніх інвесторів;
- змішані інвестиції.

Аналізуючи проблеми, що перешкоджають фінансуванню інноваційних проектів, треба в першу чергу сказати, що власники зовнішніх інвестицій, як правило, висувають перелік жорстких вимог по відношенню до результатів проекту та характеристикам проекту.

В свою чергу, до таких вимог відносять:

- висока процентна ставка;
- повна страховка проекту;
- розкриття нововведення проекту.

На жаль, найчастіше ці вимоги виявляються не здійсненими, внаслідок втрати авторства проекту та частини прибутку. У цьому зв'язку, на мою думку, ефективним інструментом пошуку внутрішніх резервів для інноваційних проектів є ФВА.

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) спочатку розроблявся як метод пошуку резервів скорочення витрат на виробництві або в послугі.

Насамперед, пошук резервів досягається за рахунок скорочення витрат або зниження собівартості, яка складається в угрупованні фактичних сум витрат за визначеними статтями і елементами. Потім порівняння цих сум із запланованими або з нормативними. Отримані таким чином позитивні відхилення відповідно вважають резервами. В результаті такого аналізу вибираються більш дешеві матеріали, процеси, технології.

Як відомо, ФВА ґрунтується на наступному твердженні: кожен продукт, об'єкт, послуга виробляється, існує для того, щоб задовольняти певні потреби (виконувати свої функції). Однак, при більш детальному розгляді будь-якого об'єкта можна побачити, що він виконує не одну, а безліч функцій, і, нарешті, знайдуться взагалі непотрібні (зайві, шкідливі) функції.

Проведення самого ФВА рекомендують здійснювати за допомогою аналітичних інструментів, які часто використовуються в процесах управління якістю. А зокрема «причинно-наслідкової діаграми» та «мозкової атаки».

Насамперед, для проведення «мозкової атаки», керуються такими правилами:

- формується група працівників (близько шести фахівців), з якої усувається керівництво;
- зберігається анонімність висловлювань;
- працівники нижчого рангу висловлюються першими;

- обмеженість часу проведення експертиз;
- будується діаграма Ісікави і починається обговорення;
- за знайдене рішення, його автори отримують винагороду.

Причинно-наслідковий діаграма застосовується, як правило, при аналізі збоїв, що призводять до найбільших втрат, дозволяє виявити причини таких збоїв і зосередитися на їхньому усуненні. При цьому аналізуються п'ять основних причинних факторів: інформація, людина, машина (обладнання), матеріал і метод робіт.

Таким чином, виявивши зайві витрати на підприємство за допомогою ФВА ми можемо їх виключити повністю або частково, після чого вивільнені кошти можна направити на розвиток інноваційної діяльності, тим самим вирішити проблему інвестування інноваційного проекту.

**МАТВЄЄВА Н.М.**, канд. екон.наук, доцент, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

**ДРОБОТОВА Є.М.**, студент, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

## **ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЕФЕКТИВНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ**

Основними засобами ефективного впровадження інновації є наступні центри: технопарки, технополіси і фірми-інкубатори.

Технопарк – це територіально відокремлений комплекс, заснований на базі провідного університету, що включає в себе наукові установи, промислові підприємства, інформаційні сервіси та виставкові комплекси, комфортні житлово-побутові умови.

Технополіс – це науково-промисловий комплекс, створений для виробництва нової прогресивної продукції або розроблення нових наукоємних технологій на базі тісних відносин з університетами і науково-технічними центрами. У ньому поєднуються наука, техніка і підприємництво, здійснюється тісне співробітництво між академічною наукою, підприємцями, місцевими і центральними органами влади.

Крім технопарків і технополісів, на ринку діють так звані бізнес-інкубатори, які займаються реалізацією будь-якого проекту, за якими є можливість отримати прибуток.

Фірма-інкубатор – це організаційна структура, мета якої – створення сприятливих умов для ефективної діяльності новоутворених малих інноваційних фірм, які реалізують нові наукові ідеї-інновації. Вона може надавати таким фірмам приміщення та необхідне обладнання на певний період, забезпечуючи їх консультаціями з економічних та юридичних питань на пільгових засадах, організувати інформаційне та рекламне забезпечення. Інкубатор проводить також експертизу інноваційних проектів (науково-технічну, економічну, комерційну), веде пошук інвесторів та дає їм певні гарантії, надає можливість скористатися своїм досвідним виробництвом і цим допомагає інноваційним малим підприємствам легше виживати в межах інкубаторів, ніж поза ними [1].

Формуючи інфраструктуру підтримки малого та середнього підприємництва шляхом сприяння створенню бізнес-інкубаторів та бізнес-центрів, органи місцевого самоврядування можуть отримати додаткові ресурси й переваги у сфері розвитку

своїх регіонів. Створюються нові робочі місця як у адміністрації самого бізнес-інкубатора, так і в розміщених на його території підприємствах.

Подальший розвиток бізнес-інкубування в Україні неможливий без розробки і прийняття Типового положення про бізнес-інкубатор. Проте, безумовно, навіть розробка і прийняття такого регуляторного акта не розв'яже головного питання – створення всебічних сприятливих умов для розвитку мережі бізнес-інкубаторів в Україні [2].

На мою думку, доцільно реалізувати бізнес-інкубатори у вищих навчальних закладах. Прикладом є Харківський національний університет міського господарства імені О.М.Бекетова. 3 червня відбулося відкриття Бізнес-інкубатора в рамках реалізації проекту «Бізнес-інкубатор для студентів, викладачів і бізнесу». Даний проект дуже важливий і необхідний для підтримки підприємницьких ініціатив студентів для професійного зростання та можливості отримання першого робочого місця шляхом створення власного підприємства [3].

*Список використаних джерел: 1. Волков О.І. Економіка і організація інноваційної діяльності / Волков О.І., Денисенко М.Г. : [Підручник] - ТОВ Видавничий дім "Професіонал", 2004. – 960 с. 2. [http://pidruchniki.com/] Конспект лекцій на тему «Інвестиційна діяльність» 3. [http://www.kname.edu.ua/] Офіційний сайт ХНУМГ імені О.М.Бекетова.*

**ДУШЕНКО Ю.В.**, магістрант кафедри менеджменту організацій ІНЕМ НУ «ЛП», м. Львів

**ЛАКІЗА В.В.**, ст. викл. кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва ІНЕМ НУ «ЛП», м. Львів

## **ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ**

Як свідчить світовий досвід, прискорений економічний розвиток країни на сучасному етапі стає неможливим без ефективного розвитку інноваційного процесу. Сутність інноваційного процесу полягає у створенні, поширенні та використанні нововведення [1, с. 47]. Специфіка реалізації інноваційного процесу в регіонах України, що спостерігається за останнє десятиріччя, не відповідає стратегічним завданням її розвитку, зберігається відставання розвитку країни в цілому від провідних країн світу, посилюються диспропорції в інноваційному розвитку між регіонами всередині країни [2, с. 55]. Кількість промислових підприємств, які впроваджують інновації, протягом останніх років знаходиться в межах 12–14 % їх загальної кількості, що набагато менше, ніж у провідних інноваційних країнах [3].

Державна підтримка розвитку інноваційного процесу здійснюється шляхом бюджетного фінансування, податкового стимулювання, кредитування тощо. В даний час відбувається зміна напрямку інноваційного процесу від традиційного до зворотного, коли розробка та впровадження інновацій здійснюється за кошти замовників [4]. Разом із тим, забезпечення реального впливу на розвиток інноваційного процесу покладається на державні, галузеві та регіональні інноваційні програми.

Вирішальну роль у розвитку інноваційного процесу відіграє інноваційна інфраструктура, елементи та складові якої призначені забезпечувати його на всіх етапах. Зокрема, виробничо-технологічна та фінансова підсистеми інноваційної інфраструктури забезпечують підтримку інноваційного процесу головним чином на

етапах фундаментальних досліджень і розробок інновацій. На етапі комерційного споживання інновацій виступає діяльність інформаційно-аналітичних, консалтингових центрів, технологічних парків, центрів трансферу технологій та багатьох інших складових інноваційної інфраструктури [5].

Розвиток інноваційної інфраструктури (який лежить в основі розвитку інноваційного процесу) відбувається як шляхом вдосконалення вже існуючих її елементів, так і шляхом створення нових складових. Особливої підтримки потребує створення таких визнаних у передових країнах світу елементів інноваційної інфраструктури, як венчурні фонди, центри трансферу технологій, регіональні інноваційні кластери, бізнес-інкубатори [5]. Для забезпечення розвитку такого інноваційного процесу в Україні, який сприяв би формуванню конкурентоспроможної національної економіки та невідступному зростанню добробуту громадян, необхідно відновити встановлені законодавством та розробити нові реальні механізми стимулювання інноваційної діяльності, спрямованої на реалізацію визначених державою оновлених пріоритетних напрямків інноваційної політики.

**Список використаних джерел:** 1. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. – К.: Либідь, 2006. – 480 с. 2. Комеліна О.В. Стратегія трансформації інноваційно-інвестиційного простору України: теорія, методологія і практика: монографія. – Київ: ТОВ „ДКС центр”, 2010. – 486 с. 3. Адамович О. Реалізація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку регіону як дієвий механізм обласної програми економічних реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm-pl.gov.ua/main/news3/detail/888.htm> 4. Проект „Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc](http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc) 5. Закон України „Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р. за № 40–IV (із змінами і доповненнями) (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> 6. Закон України „Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” від 16.07.1999 р. за № 991–XIV (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> 7. Закон України „Про наукову і науково-технічну діяльність” від 13.12.1991р. за № 1977–XII (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

**ЖАДАН Л.В.**, канд. екон. наук, доцент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**ВЕРЮТІНА В.Ю.**, ст. викладач, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**ЖАДАН Ю.В.**, магістр, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ДОЦІЛЬНІСТЬ РОЗРОБКИ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

В умовах науково-технічного прогресу промислові підприємства є найбільшими споживачами енергії та енергоносіїв. Серед них до основних відносять електроенергію, паливо, пар. За характером використання енергія ділиться на силову, технологічну та виробничо-побутову. Силова енергія надає руху технологічному устаткуванню, підйомно-транспортним засобам. Технологічна енергія змінює стан матеріалів, їх властивості. Виробничо-побутова енергія витрачається на освітлення приміщень, вентиляцію, опалення та інші цілі.

В собівартості продукції олійно-жирового комплексу частка витрат на технологічні цілі займає від 25 до 30%. Зниження витрат на енергоносії здійснюється розробкою та впровадженням енергозберігаючих технологій. До них відносяться проведення технологічних процесів під тиском, що дозволяє знизити витрати на електроенергію на 10-12%, а в окремих випадках до 25-50%.

Другим напрямом енергозберігаючих технологій є використання тепла вторинних ресурсів. В використанні вторинних енергетичних ресурсів виділяють три

шляхи:

- технологічний, при якому енергетичні ресурси використовують для підвищення коефіцієнту корисної дії технологічного агрегату або як технологічне паливо;
- теплоенергетичний, при якому енергетичні ресурси використовуються для теплопостачання підприємства;
- електроенергетичний, коли вторинні енергоресурси використовують для одержання пару з метою наступного виробництва електроенергії або безпосередньо ідуть на виробництво електроенергії.

Впровадження котлів-утилізаторів дають можливість одержати додатково від 0,3 до 2 т пару на 1т готової продукції. Одержаний пар іде на виробничі потреби підприємства, втому числі на турбіни з електричними генераторами. Це знижує споживання електроенергії зі сторони.

Можливе використання тепла гарячих токів, відпрацьованого пару парових насосів, тепла повітря і димових газів при регенерації каталізаторів і т.д.

Одним із напрямків розробки та впровадження енергозберігаючих технологій є утилізація відходів. На підприємствах олійно-жирового комплексу такими відходами є лузга. В останній час її стали використовувати у вигляді гранул, пілетів як паливо.

До показників, що характеризують ефективність енергозберігаючих технологій, відносять:

- собівартість одиниці енергоресурсу;
- частка витрат на енергію в собівартості продукції;
- витрата енергії на одиницю продукції;
- розмір вторинного використання енергоресурсу;
- енергооснащеність праці, що представляє собою кількість енергії, що припадає на одного працівника у рік;
- коефіцієнт потужності і коефіцієнт попиту, що характеризує ступінь використання і якості експлуатації електроустаткування.

Сукупність вище названих показників дозволяє виявити серед розроблених енергозберігаючих технологій найбільш перспективні.

**ЗАКІН О.В.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»

## **РОЗРОБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Інноваційна стратегія – один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому.

Будь-які стратегічні кроки організації мають інноваційний характер, оскільки вони так чи інакше ґрунтуються на нововведеннях в економічній, виробничій, побутовій чи управлінській сферах.

Розроблення інноваційної стратегії передбачає прийняття стратегічних завдань (цілей), оцінку можливостей та ресурсів для їх використання; аналіз альтернатив; підготовку конкретних програм, проектів, бюджетів; оцінку сильних та слабких сторін діяльності суб'єктів з урахуванням обраних цілей.

Послідовність етапів розроблення стратегії така:

1. Етап розроблення цілей:

- формування місії-орієнтації і місії-політики організації, у яких підкреслюється прихильність до інноваційної діяльності;

- формується мета інноваційного розвитку організації.

## 2. Етап стратегічного аналізу:

- аналізується внутрішнє середовище й оцінюється інноваційний потенціал;

- аналізується стан зовнішнього середовища й оцінюється інноваційний клімат;

- визначається інноваційна позиція організації.

## 3. Етап вибору інноваційної стратегії:

- визначаються базові стратегії розвитку та їх інноваційні складові;

- розробляються й оцінюються альтернативні інноваційні стратегії;

- здійснюються вибір і обґрунтування інноваційної стратегії, якій віддається перевага.

## 4. Етап реалізації інноваційної стратегії:

- розроблюються стратегічний проект (перелік стратегічних змін і заходів для їх здійснення) та план реалізації проекту, особливо враховується інноваційний характер перетворень;

- організується стратегічний контроль процесу реалізації проекту;

- оцінюється ефективність процесу реалізації і проводиться необхідне коригування проекту, стратегій, цілей.

Ефективне формування інноваційної стратегії починається з визначення того, куди підприємство має рухатися, яку довгострокову позицію на ринку воно збирається зайняти в результаті впровадження інновації, тобто з розробленням місії та цілей.

Місія підприємства завжди дуже індивідуальна. Вона «відділяє» одне підприємство від іншого і наділяє його власними відмінностями, напрямом діяльності та шляхом розвитку.

Існують три аспекти у формуванні добре опрацьованої й обґрунтованої місії підприємства:

- розуміння того, у яких сферах бізнесу працює підприємство;

- доступне та зрозуміле викладення місії;

- своєчасне прийняття рішення відносно впровадження інновацій і необхідності зміни стратегічного курсу та місії.

Сфера бізнесу підприємства визначається тим, які суспільні потреби якої цільової групи споживачів необхідно спробувати задовольнити, а також технологіями, які будуть використовуватись, і функціями, які здійснюватимуться у процесі роботи на певному ринку.

Ефективне розроблення місії, особливо для підприємства, що спрямоване на впровадження інновацій, полягає в тому, щоб вчасно виявити момент, коли загрози чи можливості, що з'являються у зовнішньому оточенні, роблять необхідним перегляд довгострокового напрямку розвитку підприємства внесенням відповідних коректив.

Вдало сформульована місія є сильним мотиваційним інструментом; вона готує підприємство до майбутнього. У місії знаходять відображення ті переваги, які вигідно відрізняють фірму від потенційних і реальних конкурентів.

Установлення цілей адаптує інноваційний стратегічний напрям розвитку

підприємства до конкретних завдань, пов'язаних з виробництвом і результатами діяльності організації. Цілі можна розглядати як обов'язок управлінського апарату підприємства досягти певних результатів з упровадження інновації в певний час. Доки довгострокові плани розвитку підприємства та його місія не пов'язані з конкретними вимірюваними завданнями, сформульована місія лишається тільки нереалізованою ідеєю.

Управлінську цінність цілям підприємства надає їх визначеність у кількісних та вимірюваних показниках, а також зміст граничних значень, яких необхідно досягти. Стратегічні цілі фокусуються на конкуренції і на створенні сильних конкурентних позицій у конкретній сфері діяльності. Кожний ключовий результат інноваційної діяльності, який вважається важливим для досягнення успіху, потребує визначення цілей.

Основними стратегічними цілями, як показують численні дослідження, є: обсяги продажу, темпи зростання, частка ринку, прибуток. Обсяг продажу – це визнаний показник престижу фірми і до того ж відображає кількість ресурсів, що переробляє компанія. Зростання важливе з кількох причин. У зростаючій економіці розвиток компанії необхідний для збереження її позицій на ринку, і, щоб підтримувати свою відносну конкурентоспроможність, вона повинна зростати таким самим темпом, як економіка в цілому. Зростання створює можливості для збільшення робочих місць і заробітної плати. Орієнтовані на зростання підприємства сприйнятливі до нововведень.

*Список використаних джерел: 1. Краснокутська Н.В., Інноваційний менеджмент: навчальний посібник — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.*

**ВІДСОТА С.О.**, студент, м. Харків, ХНУМГ імені О. М. Бекетова

**КИРИЛЕНКО К.В.**, студент, м. Харків, ХНУМГ імені О. М. Бекетова

**МАТВЄЄВА Н.М.**, канд. екон. наук, доцент, м. Харків, ХНУМГ імені О. М. Бекетова

## **УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В МЕНЕДЖМЕНТІ**

Управління інноваційними процесами в сфері менеджменту потребує великої уваги у сьогоденні.

Перш за все необхідно приділити увагу самому інноваційному процесу. В основі інноваційного процесу лежить створення, упровадження і поширення інновацій, необхідними властивостями яких є науково-технічна новизна, практичне їх застосування і комерційна реалізованість з метою задоволення нових суспільних потреб. Це перетворення наукового знання, наукових ідей, винаходів у фізичну реальність (нововведення), яка змінює суспільство.

На розвиток інноваційного процесу в менеджменті впливають стан зовнішнього середовища, стан внутрішнього середовища окремих організаційних і господарських систем, специфіка самого інноваційного процесу як об'єкта управління.

Інноваційний процес в менеджменті характеризується:

- високим ризиком і невизначеністю шляхів досягнення цілей;
- неможливістю детального планування та орієнтації на прогностичні оцінки;
- необхідністю переборювати опір як у сфері економічних відносин, так і



інтересів учасників інноваційного процесу;

- залежністю від соціально-економічного середовища, у якому він функціонує і розвивається. Потреба в інноваційному процесі формується під впливом такої суперечності, як співвідношення між реальною і бажаною ситуацією в розвитку суспільства.

Управління інноваційними процесами в сфері менеджменту сприяє розробці інноваційної стратегії і засобів її реалізації. Розробка та виробництво нових видів продукції при цьому стає пріоритетним напрямом розвитку підприємства (фірми, корпорації), оскільки визначає всі інші напрями його розвитку. Ефективне управління інноваційними процесами підприємств та організацій передбачає такі дії як формування й реалізацію інноваційних програм різних рівнів, підготовка навчання і перекваліфікацію кадрів, здійснення прикладних та науково-дослідних робіт, орієнтованих на розробку нових сучасних технологій, розвиток нових чи значне вдосконалення вже існуючих інноваційних структур.

Інноваційні процеси, які відбуваються в галузі міського господарства, потребують високої ефективності в управлінні. Саме тому необхідно зосереджувати пильну увагу на інноваційних розробках для ефективного керування.

У зв'язку з цим необхідно здійснити: розробка та вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності, механізмів її стимулювання; розвиток інфраструктури інноваційного процесу, включаючи систему інноваційного забезпечення, систему експертизи, фінансово-економічну систему, систему сертифікації та просування розробок; реалізацію пріоритетних напрямків, здатні перетворювати галузь міського господарства.

Також для успішного керування потрібно: модернізувати підприємства міського господарства; формування нових інноваційних структур у міському господарстві, в тому числі і тих, котрі забезпечують підвищення ефективності функціонування існуючих; формування системи взаємодії між підприємствами міського господарства та інноваційними структурами;

Підприємства міського господарства повинні мати на меті забезпечення ефективного тривалого функціонування інноваційного процесу на основі ефективної організації всіх його складових елементів і систем. Управління інноваційними процесами в галузі міського господарства повинно забезпечити ефективність діяльності та отримання високих результатів.

**КОЗАКОВА К.В.**, магістрант НТУ «ХП»

## **ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день вкладання зусиль у розвиток інноваційної діяльності в Україні є одним з найефективніших шляхів виходу країни з кризового стану. Можемо помітити, що з боку держави є певне розуміння важливості проблеми, але поки що, рішучих кроків на шляху до розвитку успішної інноваційної діяльності не було помічено. На сьогоднішній день кількість малих підприємств знижується, науково-дослідницькі заклади не мають необхідного фінансування і тому не дивно, що значних інноваційних досліджень майже не проводиться.

Перша проблема інноваційної діяльності на сьогоднішній день – не стабільна політична та економічна ситуація. Україна знаходиться у періоді конфлікту і тому усі

сили держави зараз покладені на оборону країни та фінансування військових.

По-друге, великий ризик інноваційних проектів. Інноваційна діяльність є довгостроковою (середній період запуску інновації складає декілька років) та потребує значних інвестицій, а при цьому рівень успішних та прибуткових інновацій складає близько 10%.

По-третє, відсутність інвестицій, як з боку держави, так і з боку підприємців чи бізнесменів. Через великий ризик, підприємці та приватні особи не вкладають гроші у інноваційні проекти, а держава приділяє дуже малу увагу.

В четверте, нестаток молоді, яка зацікавлена науковими розробками. Інноваційна діяльність передбачає нові ідеї, які переважно генерує молодь. На сьогоднішній день в Україні наукові працівники це переважно люди середнього або похилого віку, тому науці не вистачає обізнаної та зацікавленої молоді.

Також існує проблема реєстрації інтелектуальної власності. Поки що, механізм закріплення інтелектуальної власності розвинений слабо, майже відсутня судова практика по покаранню злочинів, пов'язаних з інтелектуальною власністю, а також науковці не звикли до патентування найменших розробок та закріпленню власності. Тому на даному етапі, це є вразливим місцем Української науки.

Також, застаріле обладнання на більшості підприємств України не дозволяє впроваджувати інноваційні розробки, тому більшість з них зупиняються на стадії проектування.

Це не повний перелік перешкод, що стають на розвитку інноваційної діяльності. Але більшість з них можна вирішити, стабілізувавши політичну та економічну ситуацію, зупинивши бойові дії на сході країни. Також з боку держави потрібно приділяти більше уваги науковим центрам, створити умови для розвитку малих підприємств, пов'язаних з розробками або впровадженням нових технологій, створити механізми для інвестування, залучати іноземних інвесторів, ліквідувати перешкоди на шляху просування нової технології на ринок, поновити обладнання на державних підприємствах, щоб мати можливість застосовувати інноваційні методи виробництва.

*Список використаних джерел: 1. Андросова О.Ф., Череп А.В. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності. Монографія. – К.: Кондор, 2007.-356с.; 2. Гриньова В.М., Козирева О.В. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 192 с.; 3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні // Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2007. – 526с.*

**КОЛЧІНА В.О.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Інновації є необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості і кількості продукції, появи нових товарів і послуг. Діяльність підприємства, пов'язана з науково-технічними розробками, інженерною підготовкою виробництва до переходу на новий продукт чи технологію, а також інвестуванням нововведень - визначається як інноваційна діяльність.

До інноваційної діяльності також відносять роботи тривалого характеру зі створення і реалізації інноваційних проектів за участю проектних інститутів і наукових центрів у масштабах регіонів, галузей чи країни.

Під інноваціями в широкому значенні розуміється прибуткове використання новацій у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного чи іншого характеру.

Інновації на сучасному етапі розвитку економіки стають головним засобом збереження конкурентоспроможності і стають невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Управління нововведеннями здійснюється паралельно з управлінням діючим традиційним виробництвом. Але методи управління інноваціями відрізняються від методів управління традиційним виробництвом, оскільки інноваційні процеси спрямовані на створення раніше неіснуючих продуктів, якісне оновлення виробничих сил та виробничих відносин.

Слід враховувати, що час постійно знецінює існуючі продукти та технології, тому для уникнення технологічного відставання нововведення слід прогнозувати і займатися ними постійно, а не тільки тоді, коли настають критичні обставини. Продуктові, технологічні та організаційні нововведення взаємопов'язані, тому проводити їх треба комплексно. Отже, головними принципами управління нововведеннями є:

- принцип безперервного прогнозування інноваційної ситуації;
- принцип динамічного попередження технологічного відставання;
- принцип системного впровадження новин у взаємопов'язаних сферах підприємницької діяльності;
- принцип поєднання інвестицій з інноваціями;
- принцип поєднання фінансового та інженерного аналізу результативності нововведень.

Якщо гроші на нововведення взяті з бюджетних коштів, будь-які нововведення з мінімальним прибутком підприємству вигідні. В умовах самофінансування гроші для реалізації НТД беруться з обігових коштів підприємства, тому інноваційний менеджер повинен шукати переконливі аргументи, обґрунтувати необхідність нововведень та відповідних капітальних вкладень у майбутній розвиток підприємства для збереження ним гідного місця на ринку товарів і послуг.

Інноваційна діяльність спрямована на практичне використання наукового, науково-технічного результату й інтелектуального потенціалу з метою одержання нової чи радикально поліпшеної виробленої продукції, технології її виробництва і задоволення платоспроможного попиту споживачів у високоякісних товарах і послугах, удосконалення соціального обслуговування.

Інноваційний процес полягає в одержанні комерціалізації винаходів, нових технологій, видів продукції та послуг, рішень організаційно-технічного, економічного, соціального та інших результатів інноваційної діяльності.

**ОВСЯННИКОВА А.О., бакалавр, студент, ПДАБА**

## **КРИТЕРІЇ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЗАСНОВАНІ НА ЕКОНОМІЧНІЙ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Інтергація економіки України в економіку розвинутих європейських країн на умовах рівності та партнерства можлива тільки при відповідності рівня промислового виробництва і якості продукції. З метою отримання стійких конкурентних переваг

компанії змушені шукати нові форми організації свого бізнесу. Одним з факторів, здатних підвищити конкурентоспроможність бізнесу, є активне використання інноваційних технологій виробництва.

Ведення успішної інноваційної політики є єдиним джерелом довгострокового успіху.

В цих умовах необхідно вибрати критерій оцінки ефективності управління компаній. Традиційні балансові показники (прибуток, рентабельність) не підходять, так як відстежують результат діяльності за минулий період. Необхідний критерій, який орієнтований на майбутнє.

Останнім часом широко застосовується концепція управління, заснованого на вартості підприємства (Value Based Management-VBM). Принциповою відмінністю порівняно з класичною концепцією управління є орієнтація на вартість підприємства, а не на поточний прибуток. Саме цей підхід дозволяє вибрати об'єктивний критерій управління підприємством, що реалізовує певні стратегічні цілі. Згідно концепції VBM будь-яке підприємство розглядається як система створення вартості і збільшення власного капіталу.

Для прийняття ефективних рішень та отримання бажаного результату необхідний правильний вибір концепції управління інноваційним процесом.

В контексті моделі вартості компанії, заснованому на дисконтування грошових потоків, можна припускати, що поточна вартість компанії дорівнює приведений вартості очікуваного в майбутньому потоку грошових коштів.

Розглядаючи грошовий потік важливим є його тимчасовий чинник- на який проміжок часу прогнозувати розвиток грошового потоку. Як правило, виділяють два етапи:

-на першому етапі здійснюється детальне опрацювання параметрів грошового потоку в умовах інвестиційного етапу реалізації інноваційної стратегії підприємства. Цей етап називається прогностичним.

-на другому етапі, постпрогностичному, визначається вартість компанії в умовах реалізації цієї програми і забезпечення досягнення запланованих результатів.

Одним з основних видів вартості на базі моделі дисконтованого грошового доходу є економічна (стратегічна) вартість.

Припускаючи, що стратегічний плановий період компанії рівний  $T$  рокам, і на цей період спрогнозований грошовий потік, тоді економічна вартість підприємства (EC):

$$EC = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} + PVCFI,$$

де  $\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t}$  - приведена вартість грошового потоку за плановий період;

$PVCFI$  – приведена вартість грошового потоку за залишковий період.

Тобто поточна вартість підприємства відповідно методам дисконтування грошових потоків визначається як сума поточних доходів за плановий період і реверсії (R).

Порівняння цих двох компонентів дозволяє визначити динаміку розвитку організації і певною мірою характеризує економічний вплив нововведень на майбутнє організації. Розглянемо цю тенденцію на прикладі трьох підприємств А, Б, В, які знаходяться в різних умовах.

$V_A = DCF_A < P_A$  Майбутня вартість підприємства перевершує поточну. Це свідчить про те, що програма стратегічного розвитку ефективна для підприємства. Така тенденція характерна для організацій, які розвиваються.

$V_E = DCF_E = P_E$  Майбутня вартість відповідає сьогоднішній. Програма стратегічного розвитку забезпечує стабільне положення на ринку. Характерна для зрілих організацій.

$V_E = DCF_E > P_E$  Поточна вартість перевершує майбутню, відповідає неефективній програмі стратегічного розвитку. Характеризує небезпеку деградації підприємства.

Аналізуючи вище представлену тенденцію можемо зробити висновки про теперішній стан підприємства, його життєвий цикл, що дає можливість робити обґрунтований вибір і застосування правильної концепції управління.

**НИГМАТУЛЛИН Р.Р., бакалавр, студент, ПГАСиА**

### **КОМПОНЕНТЫ РИСКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

Что бы получить наиболее вероятные значения показателей чистых денежных поступлений можно исходить из среднерыночных типовых тенденций и ситуаций. А также, дополнительно, экспертным путем, определить оптимистическую верхнюю границу и пессимистическую нижнюю. Эти значения могут быть достаточно объективно рассчитаны на базе методических приемов, при использовании веерных функций для построения «зоны безубыточности». Иначе говоря, мы в состоянии привести информацию по анализируемым инвестиционным проектам к виду, необходимому для применения положений теории вероятности.

В данном случае коэффициент вариации показывает степень риска, приходящуюся на одну денежную единицу чистых денежных поступлений, это дает более достоверную основу для сравнения вариантов инвестирования с различными значениями показателей экономической эффективности.

Возьмем пример, когда имеется два альтернативных инвестиционных проекта с различными значениями дисперсий и показателями эффективности. Если требуется сделать выбор, то нужно выбрать тот проект, который имеет наибольшую приведенную стоимость, при наименьшем риске. Но когда один из проектов имеет большую экономическую эффективность, а другой - меньшее значение дисперсии как косвенный показатель уровня риска то выбор будет не однозначным и далеко не очевидным. Для этого случая показателей оценки риска недостаточно, необходимо ввести новый, который бы позволял для рассматриваемых двух проектов рассчитать сопоставимые показатели оценки. Из перечня показателей теории вероятности наиболее приемлемый является коэффициент вариации, который равен отношению дисперсии на математическое ожидание параметра.

Предпринимательский риск- это вероятность недополучения дохода. Очевидно, что абсолютный уровень дохода на инвестированный капитал является важнейшим оценочным фактором эффективности инвестиций в данный проект. Рассмотрим, как эти два важнейших показателя качественно соответствуют друг другу.

- Ставка дохода стимулирует дополнительные инвестиции в данную сферу

предпринимательской деятельности.

- Ставка обеспечивает «нейтральный доход», целесообразны альтернативные варианты инвестиций.

- Ставка угнетает инвестиционную деятельность в данную сферу предпринимательской деятельности.

- Ставка соответствует явно убыточным проектам.

Т.е., когда ставка на инвестированный в данный проект капитал превышает средний уровень кредитных ставок, это весомый аргумент в пользу принятия данного проекта.

Что касается традиционного показателя экономической эффективности, период окупаемости является косвенным показателем степени рискованности проекта: чем больше срок нужен для возврата инвестированных сумм, тем больше шансов на неблагоприятное развитие ситуации.

Из этого можно сделать вывод, что чем меньше влияние на реализацию проекта оказывают факторы риска, тем больший удельный вес имеют будущие выгоды при расчете показателя NPV, и наоборот, привлекательность будущих выгод резко снижается при увеличении факторов риска. Это объясняет сложившуюся в настоящее время ситуацию, когда выгодными являются кратковременные проекты, отдача которых следует в первые временные периоды анализа.

**КОПИЛОВА К.О.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВІДБОРУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ**

У складних умовах зовнішнього середовища існування та розвитку промислових підприємств країни для відбору інноваційних проектів необхідно застосування нових підходів до їх оцінки. Процес оцінки інноваційних проектів повинен починатись з передпланових досліджень. Для цих досліджень формується система критеріїв, яка дає можливість оцінити внесок інноваційного проекту будь-якого рівня. Наприклад, комерційна (фінансова) ефективність - враховує фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників; бюджетна ефективність відбиває фінансові наслідки здійснювання проекту для федерального, регіонального, місцевого бюджетів; показники народногосподарської економічної ефективності відбивають ефективність проекту з точки зору інтересів народного господарства в цілому. При розрахунках показників народногосподарської економічної ефективності до складу результатів проекту включаються:

- Кінцеві виробничі результати (виторг від реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринку, виторг від продажу майна та інтелектуальної власності);

- Соціальні та економічні результати, розраховані виходячи зі спільного впливу всіх учасників проекту на здоров'я населення, соціальну та екологічну обстановку в регіонах;

- Прямі фінансові результати. [2]

На етапі інвестиційного забезпечення інноваційних підприємницьких проектів обґрунтовують обсяги інвестування, джерела надходження інвестицій, можливість залучення конкретних інвесторів тощо. При інвестуванні доцільно орієнтуватись на теперішню і майбутню вартість капіталу, що буде сприяти врахуванню ризиків і захисту інвестицій. Важливу роль у цьому процесі відіграє мінімізація

підприємницьких ризиків, забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності підприємства в процесі розробки і реалізації інноваційних підприємницьких проектів.

Далі, на стадії ідентифікації, складають перелік усіх можливих інноваційних ідей, здійснюють відбір різних проектів з порівнянням їх принципової здійсненності та проводять відсів нездійснених.[1, с.114]

На наступній стадії проводять аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища розвитку проекту.

Найпоширенішими критеріями для відхилення проектів є такі:

- висока вартість проектів порівняно з очікуваними доходами;
- брак політичної підтримки;
- висока вартість сировини і кваліфікованих кадрів;
- недостатній попит на проектну продукцію;
- неконкурентоспроможна технологія;
- висока енерго- і матеріаломісткість проектної продукції;
- великомасштабність проекту, що є причиною неспроможності існуючих організаційно-управлінських структур реалізувати його;
- надмірний ризик.

Для отримання повної оцінки інноваційного проекту експертам необхідно оцінити кожну позицію, а потім на основі узагальненої оцінки приймати рішення відбору аналізованих проектів.

*Список використаних джерел: 1. Коробка Н.А., Кучинський В.А. Підвищення ефективності інноваційної діяльності на основі удосконалення підходу до оцінки та відбору інноваційних проектів // Вісник НБУ. – 2011. – №1. – С. 112-117; Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. – Львів: «Новий світ – 2000», 2006. – 268 с.*

**МАТВЄЄВА Н.М.**, канд. екон. наук, доцент, ХНУМГ імені О.М. Бекетова  
**ЛІЗОГУБ В.С.**, студент ХНУМГ імені О.М. Бекетова

## **ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ЯКОСТЕЙ, ЩО ПРИТАМАНІ МЕНЕДЖЕРАМ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ**

Менеджер — це спеціаліст, що професійно займається управлінською діяльністю в конкретній сфері функціонування інноваційного процесу. Це означає, що спеціаліст обіймає постійну посаду і вповноважений приймати управлінські рішення[1].

До менеджерів інноваційної сфери належать:

- керівники творчих груп виконавців;
- керівники лабораторій, відділів і функціональних служб;
- керівники виробничих підрозділів;
- менеджери різного рівня, які координують діяльність різних підрозділів інноваційної діяльності та зовнішніх партнерів;
- керівники інноваційних підприємств, фірм у цілому.

В інноваційному менеджменті розрізняють три категорії вимог до професійної компетенції менеджера-інноватора:

- знання теорії та практики у сфері управління;
- комунікативність і вміння працювати з людьми;
- компетентність у галузі спеціалізації інноваційного процесу чи

інноваційного підприємства.

До інноваційної діяльності залучені керівники і спеціалісти різних галузей знань, виконавці різних функцій і ролей, які повинні діяти узгоджено відповідно до інноваційних цілей. Розрізняють таких типових носіїв рольових функцій у процесі нововведень, як «антрепренер», «інтрапренер», «інформаційні воротарі», «адміністратори», «вільний співробітник».

Інноваційні менеджери належать до креативних менеджерів, тобто менеджерів дослідницького типу, їх особливість — це посилена увага дослідницькому підходу до вирішення всіх проблем. З цього погляду виділяються певні загальні риси інноваційних менеджерів.

Формування основних якостей, який наділений менеджер інноваційної сфери.

Передовий досвід провідних фірм світу, які успішно здійснюють інноваційну діяльність, дають змогу сформувати достатньо загальне коло управлінських завдань інноваційного менеджера.

Менеджери інноваційної сфери створюють управляючу підсистему (суб'єкт управління), яка за допомогою різних методів неординарного мислення і прийомів здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта управління. Методи охоплюють також розроблення стратегії і тактики управління та специфічні організаційні форми їх здійснення[2].

Характер завдань менеджера залежить від різновиду інноваційної сфери його діяльності, а також від предметної сфери функцій, закріплених за ним у конкретній організації. Склад предметних функцій суттєво змінюється залежно від його ієрархічного рівня. Чим вищий ієрархічний рівень менеджера, тим важливішу роль у його діяльності відіграють функції і завдання стратегічного напрямку та системної організації інновацій [3].

Отже, менеджер повинен бути наділений такими основними якостями для вирішування задачі інноваційної сфери у сьогоденні.

*Список використаних джерел: 1. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. — Тернопіль: Економічна думка, 2006. — 295 с. 2. Лекціопедія. 3. <http://reftrend.ru/616220.html>*

**ЧЕРЕПАНОВА В.О.**, канд.екон.наук, НТУ «ХП»

**КОЛОТЮК О.І.**, ас., НТУ «ХП»

**ПОДРЕЗ О.І.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»

## **УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ**

У сучасному світі ведучі держави вже вийшли на рівень постіндустріальної економіки, а Україна ще бореться з кризою економіки індустріального типу. Тому нашій країні потрібно шукати свій шлях розвитку у напрямку до моделі економіки держав-лідерів. І таким шляхом розвитку, на мій погляд, є інноваційний. Інновації фактично є одним з напрямків економіки, який при мінімальних в нього вкладах дає величезний ефект: підвищується престиж країни у світі, поступають відрахування від реалізованих проектів( в тому числі у бюджет) , не відбувається утрати «мозку» у закордон [1].

Питання визначення та підвищення ефективності державної інноваційної політики розглянуті у роботах таких вчених, як О. Лапко, Л. Федулова. Проблеми



фінансового забезпечення та стимулювання інноваційної діяльності досліджували Д. Гуменюк, М.Крупко, С. Онішко[2].

Інноваційні процеси в економіці України не отримали значних масштабів, кількість підприємств, які впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і на сьогоднішній день складає 12-14%, що менше у 3-4 рази, ніж в інноваційно-розвинутих економіках. Так, у 2013р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємств, 1031 підприємств реалізувало інноваційної продукції на 35,9 млрд.грн., а у 2012р. відповідно 36,2 млрд.грн. і 3,3%.

Аналіз діяльності органів виконавчої влади України свідчить о недопустимій розбіжності їх дій внаслідок реалізації науково-технологічних та інноваційних пріоритетів держави та становить під сумління саму можливість здійснення послідовної державної політики у цій сфері.

Для удосконалення державного управління інноваційної діяльності в Україні, запропонована оптимізаційна схема управління науково-технологічним та інноваційним розвитком, в основі якої є ідея побудови нової науково обґрунтованої системи державних пріоритетів та виявлення їм директивних функцій шляхом встановлення безпосередній відповідальності усіх без виключення органів виконавчої влади за їх ефективну реалізацію. Координуючу функцію у даній системі повинно взяти на себе Міністерство з питань науки та інноваційного розвитку. В своїй діяльності воно взаємодіє з іншими міністерствами, які мають у своєму підпорядкуванні наукові заклади, опираючись на мережу державно-суспільних експертних рад. Одною з важливих задач цього органу виконавчої влади є організація державних та недержавних фондів підтримки науки та інновацій, у тому числі венчурних фондів з прямою участю в них держави та допомоги їм [3].

Таким чином, розробив зміни в систему державного управління та регулювання інноваційної діяльності, в Україні з'явиться можливість вирішити проблеми, пов'язані з переходом економіки країни на інноваційну модель свого розвитку та підвищити її інвестиційну привабливість.

*Список використаних джерел: 1. Захарова І.В. Перспективи та проблеми інноваційної діяльності в Україні. /[http://www.confcontact.com/okt\\_all.php](http://www.confcontact.com/okt_all.php). 2. Дідченко О.І. Аналіз сучасного стану інноваційної діяльності в промислових підприємств України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.zgia.zp.ua](http://www.zgia.zp.ua). 3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів // [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://kho.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722>.*

**МАТВЄЄВА Н.М.**, канд. екон. наук, доцент, ХНУМГ імені О.М. Бекетова  
**ПИХТІНА В.Ю.**, студент ХНУМГ імені О.М. Бекетова

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЯМИХ ТА НЕПРЯМИХ МЕТОДІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ**

Під інноваційною політикою слід розуміти комплекс принципів та взаємопідтримуючих економічних, правових, організаційних і соціальних методів планування, стимулювання, регулювання та контролю процесів інноваційної діяльності в науково-технічній та виробничій сферах.

Досягнення мети та виконання завдань інноваційної політики здійснюються через застосування конкретних методів її реалізації, арсенал яких достатньо широкий.

За ознакою форми дії на інноваційний розвиток економіки весь арсенал цих методів поділяється на:

- методи прямого регулювання інноваційного процесу;
- методи опосередкованого регулювання інноваційного процесу.

Співвідношення їх визначається економічною ситуацією в країні й обраною в зв'язку з цим концепцією державного регулювання.

Суть методів прямого регулювання полягає в тому, що держава бере на себе ініціативу у виборі пріоритетів науково-технічного розвитку, фінансування та стимулювання розроблення важливих національних інноваційних програм. При цьому чинник часу набуває стратегічного характеру [1].

Прямі методи державного регулювання інноваційного процесу здійснюються переважно в двох формах: адміністративно-відомчої та програмно-цільової.

Адміністративно-відомча форма виявляється у вигляді прямого фінансування, здійснюваного у відповідності зі спеціальними законами, прийнятими з метою безпосереднього сприяння інноваціям.

Програмно-цільова форма державного регулювання інновацій припускає конкретне фінансування останніх за допомогою державних цільових програм підтримки нововведень, в тому числі у малих наукомістких фірмах [2].

Методи непрямого регулювання створюють економічні та правові умови для прискорення інноваційного розвитку, проте це не означає, що такі умови мають бути однакові для всіх галузей розвитку науки і техніки.

Держава може їх диференціювати відповідно до пріоритетних напрямів та програм. Але головне, щоб у межах кожного напрямку чи програми наукові, дослідні та проектні організації мали однакові економічні й правові умови діяльності, що сприятиме розвитку конкуренції між ними [1].

Непрямі методи, використовувані в реалізації державної інноваційної політики, націлені, з одного боку, на стимулювання інноваційних процесів, а з іншого - на створення сприятливого клімату для новаторської діяльності.

Склад, структура і зміст непрямих методів державного регулювання інноваційних процесів досить різноманітні.

До непрямих методів слід віднести податкові пільги та знижки, кредитні пільги. Податкові пільги та знижки знаходять прояв: звільнення від оподаткування тієї частини прибутку підприємств і організацій, яка спрямовується на проведення перспективних інноваційних розробок, створення науково-технічного заділу; зниження ставок податку на додану вартість, майно і землю для науково-технічних організацій; зменшення протягом певного періоду оподатковуваного прибутку, одержуваної підприємствами від використання винаходів та інших нововведень [2].

*Список використаних джерел: 1. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с. 2. А.М. Мухамедьяров. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник.*

**ЛОГІНОВ І.Є.**, магістрант, м.Харків, НТУ «ХП»  
**КОЛОТЮК О.І.**, асистент кафедри НТУ «ХП»

## **ДОСЛІДЖЕННЯ, ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах господарювання від належного рівня інноваційного потенціалу залежить успішна інноваційна діяльність підприємства. Чітка стабільність та ефективність інноваційної діяльності підприємства значною мірою залежить від

його інноваційної активності, тобто постійного оновлення новацій, ідей, виробництва та просування на ринок ефективної у виробництві і споживанні інноваційної продукції [1].

Під інноваційним потенціалом необхідно розуміти систему взаємопов'язаних чинників і ресурсів, які відповідають умові забезпечення постійної інноваційної діяльності підприємства у сфері пошуку, розроблення та впровадження інноваційних продуктів.

Така система орієнтується на рівень розвитку інноваційної активності підприємства і визначає його можливості (матеріальні, інтелектуальні, інформаційні, економічні тощо) щодо реалізації інноваційної діяльності. При цьому необхідно використовувати та розвивати нові сфери та способи реалізації наявних і перспективних внутрішніх та ринкових можливостей. Враховуючи важливість розвитку інноваційного потенціалу, постає необхідність розгляду питань щодо формування та управління його розвитком [2].

Інноваційна діяльність підприємства має шанси на успіх лише за наявності й узгодженої взаємодії ринкового потенціалу та інноваційного потенціалу як можливості втілення підприємством досягнень науки і техніки у конкретні товари, які можуть задовольнити потреби ринку і споживачів.

Існують різні визначення потенціалу підприємства, але більшість авторів сходяться на думці, що це складна, динамічна система, яка формується із багатьох компонентів. Потенціал має певні закономірності розвитку, від уміння використання яких залежить ефективність реалізації мети діяльності підприємства. На сучасному етапі розвиток управління підприємством залежить від розвитку управління його конкурентоспроможним потенціалом.

Підприємство може розвивати інноваційну діяльність за умови достатнього інноваційного потенціалу, який необхідний для реалізації ринкових можливостей. Тому особливе місце в інноваційній діяльності підприємства посідає розвиток його інноваційного потенціалу.

Модель структури інноваційного потенціалу підприємства складається з таких елементів: ринковий потенціал, інтелектуальний потенціал, кадровий потенціал, техніко-технологічний потенціал, інформаційний потенціал, фінансовий потенціал, мотиваційний потенціал, комунікаційний потенціал та науково-дослідницький потенціал.

Зазначимо, що успішне підприємство не тільки має поточні доходи, але й повинно у процесі діяльності забезпечити відповідний рівень і відповідність інноваційній активності усіх категорій інноваційного потенціалу. Оцінка достатності інноваційного потенціалу припускає виділення й аналіз кожної з його складових.

У підсумку доцільно зазначити, що у процесі інноваційної діяльності підприємство реалізує чітку послідовність певних етапів інноваційного циклу. Ефективність інноваційної діяльності підприємства уздовж інноваційного циклу залежить від інноваційного потенціалу підприємства, який повинен розглядатись як система взаємопов'язаних чинників і ресурсів, які відповідають умові забезпечення постійної ефективної інноваційної діяльності підприємства [3].

**Список використаних джерел:** 1. Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку підприємства: монографія. – К.: ГРОТ, 2004. 2. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. 3. Єрмошенко М.М. Актуальні проблеми економіки // науково-економічний журнал. – 2006. – №4 (58). – С. 135–142.

## РОЗРОБКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сучасний стан економіки України за багатьма показниками можна оцінити як кризовий, тому перед країною стоїть важливе та важке питання пошуку шляхів виходу з даної ситуації, а саме є необхідним управління інноваційними та інвестиційними процесами. Стабільний розвиток підприємства та досягнення стратегічних переваг в умовах конкуренції значною мірою залежить від управління й результативності інноваційних і інвестиційних процесів. Результативність інноваційних процесів підприємств визначається наявністю необхідних внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інновацій, можливістю їх швидкого залучення, зацікавленістю інвестора в підтримці інноваційного розвитку.

Одним з напрямів підвищення ефективності інвестиційного процесу є інноваційний розвиток економіки, який сприятиме стабільному економічному та соціальному розвитку, оптимальному використанню ресурсів, підвищенню конкурентоспроможності країни на внутрішньому та зовнішньому ринках. Однією з головних перешкод на шляху інноваційного розвитку вважається недостатність фінансових ресурсів для впровадження новачій та неефективне їх використання.

Аналізуючи взаємозв'язок та напрямки взаємодії між інноваціями та інвестиціями, слід зазначити, що:

- інвестиції забезпечують реалізацію інноваційного процесу, а інновації породжують додатковий капітал, і, відповідно – нові інвестиції;
- інновація – це реалізований на ринку результат певної діяльності, одержаний внаслідок інвестування капіталу у створення нового продукту або процесу (технології);
- інновації складають окремий сегмент інвестиційного ринку й в певній мірі є його об'єктом;
- вважається, що в умовах стабільної економіки всі інвестиції бажано мають бути, інноваційної спрямованості, а в умовах кризи інвестиції повинні бути спрямовані на підтримку діючих технічно відсталих виробничих фондів;
- інвестиції без інновацій призводять до відтворення ресурсовитратного та застарілого обладнання, відповідно – до орієнтації економіки на екстенсивний шлях розвитку, який, як відомо не має майбутнього.

Отже, ми вважаємо, що інвестиційні та інноваційні процеси слід розглядати не окремо, а у комплексі, що дозволяє стверджувати про необхідність реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії забезпечення сталого розвитку, яка складається з двох взаємопов'язаних та взаємовпливаючих блоків: інвестиційного та інноваційного, об'єднаних єдиною системою принципів, методів та механізмів реалізації, критеріїв прийняття управлінських рішень.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що реалізація інвестиційно-інноваційної стратегії призведе не тільки до змін у динаміці інвестиційних та інноваційних процесів, а й до змін їхніх принципів, методів, механізмів реалізації, критеріїв прийняття управлінських рішень. Отже сукупність змін, які з'являться у результаті реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії, створять нову якісну визначеність, для якої буде характерною розробка та впровадження нових засобів, методів та

механізмів з якісно новими властивостями. Реалізація інвестиційно-інноваційної стратегії дозволить системно вирішувати всі проблеми, які виникають при зміні методів і підходів до інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, раціоналізації механізму управління процесом залучення інвестицій в інновації, а також визначенні доцільності інвестування в інноваційні проекти на основі дослідження циклічної динаміки попиту на інновації.

**ПОЛЯКОВ М.В.**, канд.економ.наук, ген. директор «Ноосфера Венчурс ЮЕсЕЙ, Інк.»

## **ГЛОБАЛЬНІ ЧИННИКИ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ І ЗМІНИ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ**

В сучасних умовах концепція економіки знань (ЕЗ) формує засади розбудови господарських систем. Дослідження знань є більш глибоким рівнем розгляду процесів відтворення, будь-яких видів економічної діяльності. З огляду на те, що нові знання є основою для розробки і реалізації інновацій, концепція ЕЗ стає базовою для переходу до інноваційної моделі розвитку господарства у будь-якій країні. Тому створення ефективної системи продукування і використання знань є загальним завданням національних стратегій інноваційного розвитку. Це має відповідні прояви на більш низьких рівнях економіки (регіональному, корпоративному), незважаючи на відмінності у цілях і мотивах.

В Україні питання побудови інноваційної моделі і ЕЗ, зважаючи на стан і найближчі перспективи національного господарства, є гостро актуальними. Навіть ті необхідні кроки, які здійснені за останні півтора десятиліття, не дали бажаних результатів. Руйнівні зміни останніх трьох-чотирьох років ще більше загострили проблеми переходу до ЕЗ. Однак, сподіваючись на якісні зміни державної політики та реальний поступ реформ, потрібно зазначити, що побудова ЕЗ стала ще більш нагальною.

Україна стає більш відкритою до світу і у зв'язку з цим необхідно раціонально використати позитивний вплив глобалізації на становлення ЕЗ. Глобалізація має визначальний вплив на сферу знань, створює нову парадигму інноваційного розвитку і трансформує системи забезпечення [1; 2]. Серед найбільш важливих глобальних чинників становлення економіки знань потрібно виокремити наступні [1; 2]:

- поява загальносвітових інформаційних мереж (насамперед Інтернет), які створюють умови для швидкого розповсюдження знань;
- формування системи міжнародного науково-технічного співробітництва, яка охоплює різних суб'єктів на всіх рівнях;
- поширення діяльності міжнародних організацій у сфері наукових досліджень, реалізації відповідних заходів підтримки науки;
- становлення світового ринку знань та інноваційних розробок;
- розвиток транснаціональних корпорацій, у межах яких створено інституційні структури, що сприяють розробці і розповсюдженню знань.

По суті глобалізація створила необмежені можливості для кооперації, навчання, абсорбції і десорбції знань. Подальші глобалізаційні процеси сприяють виникненню таких специфічних структур, як: світовий банк знань, мережевий інтелект, співтовариства професіоналів, мережі компетенцій. Це ще більше розширює

доступ до знань і робить включення у глобальний простір безальтернативним для інноваційного поступу країн.

Звичайно глобалізація загострює різноманітні протиріччя, які мають вирішуватись національними урядами і міжнародними організаціями. Через об'єктивність і незворотність глобалізації відмова від неї є неможливою і недоцільною як для країн, так і для підприємств. З огляду на це, є необхідними якісні зміни в управлінні інноваційними процесами: 1) перехід до глобально-орієнтованої політики пріоритетів розвитку; 2) урахування впливу глобалізації на просторово-інноваційний розвиток економіки; 3) створення систем управління знаннями, зокрема баз знань, та нової інфраструктури операцій зі знаннями; 4) дотримання міжнародних імперативів продукування і розповсюдження знань. Ці зміни мають універсальний характер, однак по-різному реалізуються на рівні держави і підприємств, враховуючи відмінності цілей.

*Список використаних джерел: 1. Білозубенко В.С. Глобальна парадигма інноваційного розвитку: нові орієнтири для України / В.С. Білозубенко // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. / Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – Вип. 32. – С.11-18. 2. Глобальная трансформация инновационных систем: сб. науч. трудов / Отв. ред. Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 163 с.*

**ПРИЙМИЧ Г.Ю.**, студентка, ХНУМГ імені О.М.Бекетова

**МАТВЄЄВА Н.М.**, к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку ХНУМГ імені О.М.Бекетова

## **СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

Перехід до ринкової економіки збільшив значення активізації інноваційної діяльності, проблем формування інноваційного потенціалу країни, що дозволяє реорганізувати економіку, прискорено розвивати наукомістке виробництво, що повинно стати найважливішим фактором виходу з економічної кризи і забезпечення умов для економічного росту.

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку. Готельне господарство стрімко розвивається тому є однією з основних складових економічного розвитку України. Тому сьогодні актуальним є підвищення економічної ефективності готельно-ресторанного бізнесу за допомогою інноваційного потенціалу.

Підчас вивчення проблем інноваційного розвитку готельно-ресторанної сфери досліджувалися фундаментальні основи впровадження заходів науково-технічного прогресу, його економічна сутність, взаємозв'язок з підприємницькими процесами цього поняття. Це обумовило звертання до праць Й. Шумпетера, К. Оппенлендера, П. Друкера, А. Анчишкина, Н. Кондратьєва, М. Делягіна, Д. Кокурина.

Метою є вивчення проблем розвитку інноваційного потенціалу на підприємствах готельно-ресторанного господарства.

Індустрія гостинності - це індустрія, що працює на благо людей. Це – потужний механізм, що активно функціонує та стрімко розвивається. Індустрія гостинності є найважливішим елементом соціальної сфери. Вона відіграє важливу роль у підвищенні ефективності громадського виробництва, та відповідно, росту життєвого рівня населення. Туризм в Україні, зокрема готельний бізнес, може і повинен стати

сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, що позитивно відобразиться на економіці країни.

Розвиток підприємств відбувається шляхом освоєння різноманітних інновацій, які здійснюються саме завдяки вкладенню сформованих інвестиційних ресурсів підприємств. Тому виникає необхідність дослідження такого поняття як інноваційно-інвестиційний потенціал підприємств.

Інвестиційний потенціал підприємства являє собою здатність підприємства забезпечувати себе інвестиційними ресурсами для формування матеріальних та нематеріальних активів з метою забезпечення стабільного росту підприємства і максимізації доходів інвестора.

Інноваційна діяльність у сфері готельно-ресторанного господарства для туризму спрямована на створення нового або заміни існуючого продукту, на вдосконалення транспортних, готельних та інших послуг, освоєння нових ринків, впровадження передових інформаційних і телекомунікаційних технологій і сучасних форм організаційно-управлінської діяльності. Інновації та нові інформаційні технології стають визначальними факторами для конкурентоспроможності індустрії туризму та активізації обміну з іншими секторами економіки, з нею пов'язаними. Виокремлюють чотири види інновацій, що мають місце в готельному бізнесі див. рис.1.

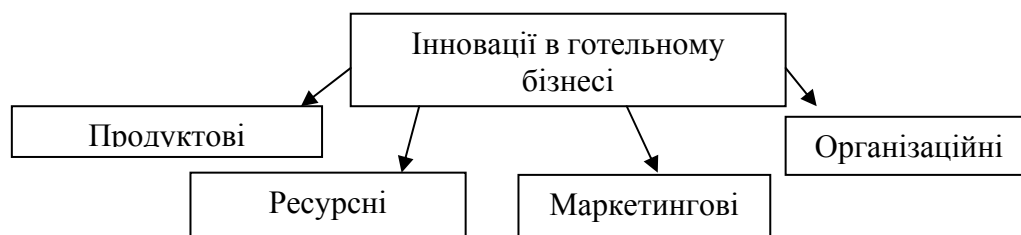


Рис.1. Види інновацій

Щоб вирішити інноваційні проблеми в готельно-ресторанній справі потрібно:

- розробка й прийняття комплексу законодавчих актів і розпоряджень, що забезпечують сприятливе правове середовище для розвитку інноваційної діяльності в туризмі.
- формування системи взаємодіючих інноваційних структур (інноваційні центри, технопарки, технополіси, інкубатори інноваційного бізнесу, центри оцінки технологій, регіональні центри інноваційного розвитку, біржі розробок і технологій, бізнес - центри, бюро патентного і юридичного захисту, інтелектуальної власності, відділи маркетингу й реклами продукції і т.д.).
- формування системи взаємозалежних по інноваційному циклі фінансових інститутів (програм, бюджетних і позабюджетних фондів, представництв закордонних фондів і т.д.), призначених для фінансування інфраструктури інноваційної діяльності й інноваційних проектів на поворотній і безповоротній основі.
- формування інноваційно-інвестиційних структур, що забезпечують єдність інноваційного циклу й логістику ресурсів у межах цього циклу.
- запровадження дієвого пільгового режиму здійснення інноваційної діяльності.

- забезпеченні тісної інтеграції виробництва, фінансів, науки, освіти з метою сприяння випереджаючому розвитку науково-технологічної сфери.

Інновації в готельно-ресторанній сфері дають змогу підприємствам не тільки займати лідируючі положення у своїх ринкових сегментах, й відповідати світовим стандартам готельного обслуговування вони також виступають в якості стимулу для подальшого розвитку економіки України.

**КУЩОВА Ю.В.**, студент, м. Харків, ХНУМГ імені О. М. Бекетова

**СОЛОДОВНИКОВА А.А.**, студент, м. Харків, ХНУМГ імені О. М. Бекетова

**МАТВЄЄВА Н.М.**, канд. екон. наук, доцент, м. Харків, ХНУМГ імені О. М. Бекетова

### **СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА**

Перед менеджером стоит множество задач. Немаловажной является задействование всего потенциала своих сотрудников. Инструментом пробуждения активности и продуктивной работы персонала является система мотиваций.

Мотивация персонала — это комплекс материальных и нематериальных стимулов, призванный обеспечить качественный и производительный труд работников, а также способ привлечь в компанию наиболее талантливых специалистов и удержать их.

Материальное стимулирование широко используется для повышения трудовой активности персонала, так работник при оговоренном объеме и качестве выполняемой работы может рассчитывать на получение тех или иных материальных благ. Нематериальные стимулы очень многообразны и делятся на три группы: социальные, моральные, социально-психологические. Используя их в комплексе, можно добиться высокой эффективности.

Для сотрудников важным является как материальное, так и нематериальное стимулирование их труда. Ведь, если работа хорошо оплачивается, то человек подсознательно стремится работать больше и качественнее, ведь его труд замечают. Но, при выборе метода стимулирования, важно понимать психологию коллектива и отдельного сотрудника. Трудно выделить или отдать предпочтение одному конкретному способу стимулирования и мотивирования работников, ведь они являются взаимоопыляемыми. Материальные стимулы привлекают работников в организацию, а нематериальные удерживают в ней.

Если обратиться к пирамиде потребностей Маслоу, то можно увидеть что основными являются физиологические потребности, а к ним мы относим, например, питание. Для того чтобы полноценно питаться, поддерживать свое здоровье человеку нужны средства. Это один из плюсов в пользу материального стимулирования. Нематериальные потребности человека занимают следующую позицию, но без них человек может существовать.

Хотим остановить свое внимание на специфике мотивации молодых специалистов. Получив диплом, выпускник старается найти и удержаться на первом месте работы. Основной задачей является профессиональный рост, развитие, получение новых навыков, что в будущем повлечет за собой повышение заработной платы и продвижение по службе. Нематериальным стимулированием младших специалистов и выпускников могут выступать командировки, вручение грамот, наград,



размещение фотографии на доске почета.

Также, для таких работников, важно использовать бонусы за выполненную работу. Они могут быть как в материальном так и в нематериальном выражении.

Вопрос мотивации персонала приобретает все большую актуальность. По нашему мнению более действенным является материальное стимулирование, так как благодаря ему человек осуществляет свои основные потребности. Но, так же стоит заметить, что отсутствие удовлетворенности от работы, заинтересованности в карьерном продвижении персонала, могут привести к нежелательным результатам. Проанализировав данные методы, мы можем сказать, что они должны дополнять друг друга и ключевым правилом для работодателя должно быть определение системы мотивации сотрудника на этапе собеседования. Это поможет сделать предварительные выводы о личностных особенностях сотрудника, так и о способах его мотивации.

**КУЧИНСЬКИЙ В.А.**, к.е.н., доцент НТУ «ХПІ», м. Харків  
**ДУБОВИК Д.С.**, магістр НТУ «ХПІ», м. Харків

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Діагностика інноваційної діяльності підприємства представляє процес всестороннього дослідження її стану в статичі і динаміці з метою розпізнавання проблемних ситуацій і перспектив майбутнього розвитку.

Діагностика інноваційної діяльності підприємства базується на вивченні системи управління нею і чинників, що визначають її розвиток.

Предмет діагностичного дослідження інноваційної діяльності визначається наступними основними компонентами: чинники зовнішнього середовища підприємства, що впливають на інноваційну діяльність; стан ринку інновацій; організація управління інноваційною діяльністю підприємства; зміст функцій інноваційного менеджменту, що реалізуються на підприємстві; зміст процесу підготовки виробництва до випуску нових виробів, що реалізовується на підприємстві; асортимент, обсяг і характеристики інноваційної продукції, що випускається, і інноваційних послуг; інноваційна траєкторія розвитку підприємства; методичне забезпечення інноваційної діяльності; характеристики застосовуваних на підприємстві організаційно-управлінських інновацій; ресурсне забезпечення інноваційної діяльності; інноваційна сприйнятливість підприємства і персоналу; інноваційна активність; інноваційні можливості; інноваційні проекти, що реалізуються на підприємстві; ефективність інноваційної діяльності; інноваційна культура; інноваційний потенціал.

Інноваційні можливості підприємства – це сукупність чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що визначають можливості здійснення підприємством різних видів інноваційної діяльності.

Інноваційна активність – інтенсивність використання інноваційних можливостей створення нових споживчих цінностей (продукції, технології і так далі) і проведення управлінських змін.

Методики оцінки рівня інноваційних можливостей, інноваційної активності і інноваційного потенціалу базуються на використанні широкого спектру приватних

показників і їх подальшій інтеграції у формі узагальнюючого оцінного критерію. Для проведення оцінки застосовуються параметричний, балльний і експертний методи.

Інноваційна діяльність на підприємствах реалізується шляхом впровадження інноваційних проектів, тому вони визначають її ефективність.

До основних показників ефективності інноваційних проектів відносяться:

- показники комерційної ефективності, що враховують фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників;
- показники бюджетної ефективності, що відображають фінансові наслідки здійснення проекту;
- показники економічної ефективності, що враховують витрати і результати, пов'язані з реалізацією проекту, виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників інноваційного проекту;
- показники соціальної ефективності, відображають внесок проекту в поліпшення соціального середовища і підвищення якості життя людей.

Розрізняють наступні методи оцінки ефективності інвестицій, вкладених в інноваційний проект.

Статичні методи оцінки економічної ефективності відносяться до простих методів, які використовуються головним чином для швидкої наближеної оцінки економічної привабливості проектів, і можуть бути рекомендовані для застосування на ранніх стадіях експертизи інноваційних проектів, а також для проектів, що мають відносно короткий інвестиційний цикл.

Динамічні методи оцінки ефективності інноваційних проектів засновані на дисконтуванні грошових потоків: поточній вартості; рентабельності; ліквідності.

*Список використаних джерел: 1. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2010. – 334 с. 2. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник / П.П. Микитюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 295 с. 3. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент: підручник / Т.О. Скрипко. – К.: Вид-во "Знання", 2011. – 423 с.*

**ВЕРЕС ШАМОШІ МАРІАНН**, декан економічного ф-ту Мішкольцьського ун-ту (Угорщина)

**КОСЕНКО А.В.**, канд.екон.наук, доцент НТУ «ХПІ»

**МАСЛАК М.В.**, аспірант НТУ «ХПІ»

## **КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ НАУКОВИХ РОЗРОБОК УНІВЕРСИТЕТІВ НА ЗАСАДАХ ПОДВІЙНОГО БРОКЕРСТВА**

Підходи до інтелектуалізації виробничих процесів на промислових підприємствах нашої країни, ускладнення систем управління підприємствами та організаціями нагально потребують адекватного аналізу інтелектуальних ресурсів та інтелектуального капіталу, які в цей час набувають статусу основних ресурсів виробництва. Специфіка економічного змісту цих процесів надає підвищену актуальність та значущість проблемам комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), знаходження та обґрунтування нових шляхів введення їх в господарський обіг з метою отримання реальних прибутків.

Серед майнових прав найбільш значущими є права на різні види об'єктів інтелектуальної власності. Як показує світова практика, вартість об'єктів промислової власності на підприємстві може досягати сотень мільйонів доларів, а доля нематеріальних активів складати до 90% його капіталу. Україна і зараз залишається

одній зі світових держав, що володіє високим інтелектуальним потенціалом: по оцінках західних експертів Україна володіє промисловою власністю вартістю близько 80 млрд. дол. США, що дає загальне уявлення про величину нереалізованих можливостей в даній сфері. Офіційна статистика свідчить про те, що більшість ОІВ створюються на кафедрах та в лабораторіях вищих навчальних закладів (ВНЗ), де накопичено досить значний інтелектуальний потенціал нашої країни. В цьому зв'язку, дослідження організаційно-економічних проблем створення та комерціалізації ОІВ в ВНЗ є однією з найбільш актуальних та важливих в сфері інноваційного менеджменту та маркетингу.

Найбільш складними і актуальними на практиці є проблеми формування ринкових стосунків комерційного використання інтелектуальної власності (комерціалізації ОІВ), тому що від міри успішного вирішення цієї проблеми залежать можливість досягнення кінцевих позитивних результатів інвестиційної і інноваційної діяльності.

Пропонується також організаційна модель комерціалізації і трансферу технологій на основі функціонального підходу, який передбачає створення в ВНЗ або за його межами спеціального підрозділу, в функції якого необхідно ввести задачу, яка безпосередньо відтворює функції комерціалізації або трансферу технологій на цьому підприємстві. Це дозволяє цілеспрямовано (функціонально) займатися питаннями комерціалізації технологій та підвищенням ефективності цього процесу. Пропонується використання незалежних фірм-посередників (інноваційних брокерів). В розвиток цього підходу запропоновано використання подвійного брокерства, що дозволяє суттєво прискорити процес комерціалізації і підвищити його ефективність. До задач пошуково-організаційного інноваційного брокера слід віднести: дослідження сучасних потреб споживачів науково містких технологій; представлення потреб споживачів технологій в формі бізнес-плану; проведення незалежної експертизи бізнес-планів; представлення бізнес-планів потенційним інвесторам, розробникам і споживачам технологій; пропозиція бізнес-планів інвесторам, розробникам і споживачам технологій; сприяння укладанню угод між розробниками і споживачами технологій на їх розробку і т.д.

Задачі пошуково-збутового інноваційного брокера: створює банк технологій для подальшого їх збуту споживачам; проводить юридичну експертизу на право власності і взаємовідносин продавця, власника прав і автора технологій; розробляє форму представлення розробленої технології для збуту; організовує презентації розроблених технологій з участю автора, продавця і експертів потенційного споживача чи покупця; вирішує питання подальшої охорони та захисту прав авторів та власників розроблених технологій; представляє інтереси продавця (власника, автора) при проведенні переговорів з потенційними споживачами (покупцями) технологій та при укладенні відповідних угод на їх продаж; вирішує мовні, валютні та інші питання при міжнародному трансфері або комерціалізації технологій.

Ефективність такого підходу підтверджується наступними тезами: підприємства-розробники технологій більш точно враховують потреби сучасного ринку при формуванні портфелю бізнес-замовлень на створення технологій; розроблені технології в більшій ступені відповідають вимогам і потребам потенційних споживачів; прискорюється процес збуту інтелектуальної продукції; зменшується час на проведення узгоджень з потенційним покупцем (споживачем), оскільки більшість переговорних положень вже проведені пошуково-організаційним інноваційним брокером.

Підхід, що пропонується, був успішно апробований в практиці наукової діяльності університетів України та Угорщини при організації трансферу та комерціалізації наукових університетських розробок.

Дослідження питань, пов'язаних з комерціалізацією ОІВ в ВНЗ дозволило виявити основні проблеми в цій сфері, які авторами зведені в наступні функціональні групи: проблеми законодавчої бази, економічні проблеми, організаційні проблеми, політичні проблеми. Рішення позначених проблем збільшить сприйнятливість української економіки до інтелектуальних нововведень, створить сприятливі умови для їх упровадження у виробництво, внаслідок чого відбудеться підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості.

Розширення сфери використання пропонованого підходу до організації процесів комерційного використання об'єктів інтелектуальної власності дозволить, по перше, пришвидшити терміни окупності НДДКР в сфері інтелектуальної діяльності, по друге, забезпечити фінансову стійкість підприємств-розробників ОІВ, по третє, проводити активну політику матеріального стимулювання розробників ОІВ.

**ШЕВЧЕНКО А.С.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ**

Залежно від характеру, масштабів проекту, в його реалізації можуть брати участь до кількох десятків організацій, вносячи свій вклад. Однак у будь-якому випадку традиційно до системи менеджменту інноваційного проекту належать технічна (науково-технічна) рада і менеджери.

Лінійним менеджером системи є технічний директор організації. Система менеджменту інноваційного проекту складається з трьох організаційних рівнів.

Вищий рівень охоплює посаду технічного директора і технічну (науково-технічну) раду, яка розглядає питання цілей проектів, їхню поетапну структуру" оцінку доцільності вибору відповідальних виконавців, терміни представлення проміжних результатів, техніко-економічні параметри, оцінку економічної ефективності, обсяг і склад необхідних ресурсів.

Середній рівень складається з менеджера інноваційного проекту, який підпорядковується технічному директору (головному технологу). Він є основною ланкою системи, оскільки на нього покладається відповідальність за досягнення цілей за якістю результатів, термінів їх одержання і ресурсів.

Нижній рівень утворюється з відповідальних виконавців окремих етапів проекту, підпорядкованих менеджерам підрозділів відповідно до своїх посадових положень у лінійно-функціональній структурі. Для виконання проекту необхідно розподілити завдання, виконавців, підпорядкувати й координувати дії груп і підрозділів. Управління інноваціями може передбачати створення спеціальних груп, які стають самостійними учасниками проекту, або входять до складу одного з учасників і здійснюють управління реалізацією проекту.

Два основні принципи формування груп для управління проектом:

- провідні учасники проекту створюють власні групи, якими управляють керівники. Керівники груп підпорядковані єдиному керівнику проекту. Залежно від організаційної форми реалізації проекту, керівник від замовника або підрядника може

бути і керівником проекту. Керівник має працівників, які координують діяльність усіх учасників проекту;

- створюється єдина група на чолі з керівником проекту. До групи входять уповноважені представники всіх учасників проекту для здійснення функцій відповідно до розподілених ділянок відповідальності.

Учасники проекту реалізують різні інтереси у процесі здійснення проекту. Обсяг груп у проектній команді, встановлення зв'язків між ними, ступінь централізації залежать від масштабності проекту: чим складніше інновації, тим складніша організаційна структура. Склад учасників проекту, їх ролі, розподіл функцій і відповідальності залежать від типу, виду, масштабу й складності проекту, а також від фаз його життєвого циклу. Для визначення складу учасників проекту, побудови його функціональної та організаційної структур, для кожного проекту на стадії розробки концепції необхідно встановити:

- предметну галузь — цілі, завдання, роботи та основні результати, тобто що потрібно зробити, щоб реалізувати проект, а також його масштаби, складність, попередні терміни;

- відношення власності, що використовуються для реалізації проекту (вартість та приналежність);

- основні ідеї реалізації проекту (способи);

- основні активні учасники проекту (виконавці);

- основні пасивні учасники проекту (призначення);

- мотивації учасників проекту (можливий прибуток, збитки, ризик тощо).

Ці пункти дозволяють виявити учасників проекту, їхні цілі, мотивації, визначити взаємовідносини та на цій основі прийняти обґрунтовані рішення щодо організації та управління проектом.

**ДЬЯКОВА Н.М.**, ст.преп, г. Харьков, НТУ «ХПИ»

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

В настоящее время достаточно большое внимание уделяется развитию инновационной деятельности в промышленном комплексе Украины, поскольку ускорение эффективного внедрения инноваций предусматривает существенное повышение конкурентоспособности продукции отечественных предприятий. Поэтому развитие инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности является весьма актуальным вопросом сегодня, поскольку продуктивная работа предприятий данной отрасли обеспечивает высококачественными продуктами население страны.

Согласно данным Государственного комитета статистики Украины инновационная активность промышленных предприятий за последнее десятилетие остается на невысоком уровне. Однако пищевая промышленность характеризуется более быстрыми темпами развития. В Украине ускоренное развитие пищевой промышленности вызвано многочисленными рынками сбыта и имеющейся ресурсно-сырьевой базой. Инновационная деятельность в пищевой промышленности является определяющим фактором успеха в жесткой рыночной конкуренции. Поэтому необходимым условием обеспечения стабильного экономического роста предприятий

пищевой промышленности Украины является внедрение передовых технологий производства и современного оборудования с целью изготовления конкурентоспособной продукции, адаптации к отечественным условиям и соответствия ее международным стандартам.

Одним из лучших путей ускорения развития является внедрение инноваций. Так, по данным Государственного комитета статистики Украины доля предприятий пищевой промышленности, которые внедряли инновации в 2008 г. составила 22,5 %, в 2009 г. – 24,1 %, в 2010 г. – 23,5 %, в 2011 г. – 22,8 %. Анализ данных показал, что инновационная активность предприятий пищевой промышленности была достаточно высокой в 2009 году, однако до 2011 г. сократилась на 1,3%. Таким образом, инновационная деятельность пищевой промышленности развивается интенсивно, хотя является нестабильной.

Основными причинами сокращения темпов роста инновационной деятельности являются:

- низкий уровень бюджетного финансирования научно-исследовательских работ, предшествующих инновациям;
- отсутствие механизмов предоставления льгот предприятиям, которые внедряют инновации;
- отсутствие отраслевой программы государственной инновационной политики, направленной на обеспечение перехода на инновационную модель развития;
- отсутствие отраслевого инновационного фонда для финансирования научно-исследовательских работ;
- наличие налога на чистую прибыль государственных предприятий.

Для улучшения инновационной деятельности необходимо внедрение мероприятий со стороны государства: совершенствование нормативной базы; налоговое стимулирование инновационной деятельности, использование опыта зарубежных стран; обновление материально-технической базы; расширение источников финансирования, в том числе создание благоприятных условий для привлечения иностранного капитала. Все это будет способствовать увеличению объемов производства высококачественных пищевых продуктов и росту спроса на инновационную продукцию.

В целом государство должно проводить инновационную политику и создавать инновационный климат, обеспечивающий все условия для развития инновационной деятельности на предприятиях пищевой промышленности с целью повышения уровня эффективности производства, качества продукции, расширения рынков сбыта.

**КРАМСЬКОЙ Д.Ю.**, канд.екон.наук, доцент, м.Харків, НТУ «ХПІ»  
**МАТЯЖ О.А.**, магістрант, м.Харків, НТУ «ХПІ»

### **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасні тенденції розвитку світової економіки свідчать про виникнення нового виду економічних відносин, базою для яких послужило інноваційне співробітництво. Інноваційний розвиток підприємства повинний підпорядковуватися загальнодержавному розвитку та базуватися на чітко визначених програмах та

рекомендаціях. Отже, дослідження інноваційного розвитку та формування стратегій для його забезпечення допоможуть підприємствам підвищити свою конкурентоздатність та сформуванати конкурентоздатну національну економіку.

Проблема інноваційного розвитку завжди знаходилась в центрі уваги провідних вітчизняних та зарубіжних фахівців. У полі зору науковців перебуває широке коло проблем, присвячених дослідженням інновацій та інноваційного менеджменту. Зокрема питання, пов'язані з поняттям інновацій, чинників, що формують інновації, оцінкою ефективності та стимулювання інноваційних процесів тощо. Однак, швидкі зміни в економіці вимагають приділяти все більше уваги саме категорії інноваційного розвитку, яка характеризує беззворотній процес розвитку підприємства за допомогою інновацій, що обумовлює вибір теми, визначає мету і завдання дисертаційної роботи.

Тому вважаємо, що треба розробити практичні рекомендації щодо формування стратегій інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Для вирішення цієї задачі було вирішено питання, пов'язані з дослідженням підходів до визначення понять «інновації» та «інноваційний розвиток», і аналіз сучасних тенденцій інноваційного розвитку.

Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств побудови комплексних систем дослідження свого розвитку. Для ефективного дослідження інноваційного розвитку підприємств в дослідженні було розроблено концептуальну схему взаємозв'язку методичних підходів до інноваційного розвитку, яка складається з чотирьох блоків .

Блок 1. «Оцінка поточного стану інноваційного розвитку підприємства».

Блок 2. «Дослідження інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств».

Блок 3. «Прогнозування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств». Блок

4. «Формування стратегій інноваційного розвитку підприємств». Метою четвертого блоку є формування стратегій інноваційного розвитку залежно від поточного стану інноваційного розвитку підприємства і його потенціалу. Практична реалізація даного блоку здійснюється за допомогою методики формування стратегій інноваційного розвитку.

Аналіз сутності даних стратегій та можливих варіантів інноваційного розвитку дозволив побудувати матрицю співвідношення між стратегіями та станами інноваційного розвитку.

В залежності від кластерів інноваційного розвитку було розроблено ряд під стратегій розвитку .

Таким чином результати досліджень дозволили сформулювати наступні висновки і рекомендації:

Розроблено концептуальну схему інноваційного розвитку машинобудівних підприємств яка складається з чотирьох блоків: блоку оцінки поточного стану інноваційного розвитку, блоку дослідження інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств, блоку прогнозування та блоку формування стратегій інноваційного розвитку.

Сформовано систему показників інноваційної діяльності промислових підприємств, які згруповано у п'ять основних складових інноваційного розвитку.

Побудовано синтетичний показник з використанням запропонованої методики діагностування складових інноваційного розвитку і проведено розрахунки рівня його

використання.

Обґрунтовано інтегральний показник інноваційного потенціалу, що визначається як максимально можливий рівень інноваційного розвитку по кожній складовій.

Побудовано моделі прогнозування показників інноваційного розвитку, які склали інструментарій для розробки стратегій інноваційного розвитку.

Сформовано механізм розробки стратегії інноваційного розвитку та запропоновано три основні стратегії управління інноваційним розвитком, а саме стратегію нівеляції, стратегію зниження диспропорцій, стратегію акцентування на зростанні найбільш значущої складової. Кожна зі стратегій має свої підстартегії в залежності від кластеру інноваційного розвитку підприємства та дозволяє найефективнішим шляхом досягти кращого інноваційного розвитку.



## **СЕКЦІЯ 5 - ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРАВОВА ОХОРОНА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

**КИРИЛОВИЧ Ю.О.**, магістрант, ІНЕМ НУ «ЛП»

**ЛАКІЗА В.В.**, ст.викл. каф ММП, ІНЕМ НУ «ЛП»

### **АНАЛІЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ**

Трансфер технологій є невід'ємним компонентом інноваційних процесів, так як він сприяє їх розвитку й поширенню та призводить до підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу економіки.

Розвиток інновацій в Україні дав поштовх становленню інституту інноваційного та інвестиційного права, враховуючи те, що Україна зараз перебуває на початковій стадії розвитку такого процесу, як трансфер технологій, вкрай важливим є аналіз світового досвіду в сфері його правового регулювання. Предметом інноваційного законодавства виступає сукупність взаємовідносин, які виникають в процесі створення інноваційних продуктів.

Державне регулювання у сфері інноваційної діяльності в Україні здійснюється шляхом визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку, і створення на базі нього найкращих умов для їх розвитку за допомогою правових та економічних важелів, що можуть забезпечити підвищення виробництва та впровадження потенційно економічно привабливих та конкурентоспроможних продуктів.

Основу законодавчої бази у сфері інноваційного права в Україні складають: Закон України «Про інноваційну діяльність» [1], Закон України «Про інвестиційну діяльність» [2], Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [3], Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» [4], Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [5], Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [6] та інші.

Важливим кроком у розвитку інституту інноваційного права ми вважаємо створення науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку Національної академії правових наук України згідно із Постановою КМУ [7], головним завданням якого на даний момент є розробка Проекту Інноваційного Кодексу України, який має охоплювати всі основні аспекти реалізації відносин у науково-технічній та інноваційній сфері з метою правового забезпечення становлення та ефективного функціонування національної інноваційної системи.

Отже, основою створення бази для ефективного розвитку інноваційної діяльності та трансферу технологій, ми вважаємо, є створення злагодженої нормативно-правової бази, яка буде мати на меті інтеграцію конкурентоспроможних вітчизняних продуктів на світовий ринок, і, як наслідок, забезпечить сталий економічний розвиток економіки України.

Окрім цього, доцільним є проведення глибинного аналізу нормативно-правових баз у сфері інноваційної діяльності країн-лідерів. Отже, найважливішим фактором має бути проведення державної програми ревіталізації інноваційно активних підприємств і постійний моніторинг світових тенденцій у сфері інновацій для

регулювання потенційних векторів розвитку внутрішньої продукції.

**Список використаних джерел:** 1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266. 2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 646. 3. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р. № 1977-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 12. – Ст. 165. 4. Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» від 04.07.2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266. 5. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 р. № 991-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40. – Ст. 363. 6. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. № 3715-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 19-20. – Ст. 166. 7. Постанова КМУ від 02.03.2010 року № 217 «Про утворення Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку» // Офіційний вісник України. – 2010. – № 16. Стор. 32. – Ст. 739.

**МИКИТАСЬ О.О.,** студент НТУ «ХП»

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Між економічними відносинами, що існують у процесі здійснення інноваційної діяльності, мірами їхнього господарського регулювання і самими інноваційними процесами у національній економіці існують складні взаємозв'язки. Для їх ефективного регулювання потрібна оптимальна законодавча база, яка в нашій країні, ще вдосконалюється і досліджується законодавство в питаннях інноваційної діяльності, для його вдосконалення.

Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України і складається із законів України: «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу» та інших законодавчих актів, що регулюють відносини у інноваційній сфері. Правові передумови державної інноваційної політики закладені в Конституції України, в якій ст. 54 гарантує громадянам свободу наукової, технічної та інших видів творчої діяльності, захист інтелектуальної власності, авторських прав. Ст. 116 зобов'язує Кабінет Міністрів України забезпечувати здійснення економічної політики у сфері освіти, науки і культури. Згідно з п. 4 ст. 116 Кабмін розробляє і здійснює загальнодержавні програми економічного, науково-технічного і культурного розвитку України.

В цілому в Україні існує законодавча база для здійснення і розвитку інноваційної діяльності (приблизно 70 нормативно-правових актів), але все ж за кількістю і якістю нормативних законодавчих актів вона поступається подібним системам у розвинутих країнах. Формування в Україні інноваційної моделі економічного зростання потребує сприяння держави у створенні ефективної законодавчої бази для інноваційної діяльності та ефективному функціонуванні інноваційної інфраструктури, особливо на міжгалузевому та регіональному рівнях.

Серед основних проблемних моментів у законодавчому забезпеченні інноваційної діяльності в Україні можна виділити наступне. Обмеження інноваційної діяльності є наслідком неефективного державного впливу, зокрема податкових пільг, антимонопольного, патентно-ліцензійного та кон'юнктурного регулювання технологічного оновлення виробництва.

Будова законодавчого інноваційного механізму має відмінності не тільки в різних країнах світу, але й в окремих регіонах будь-якої країни. Це пов'язано, насамперед, із конкретною циклічною фазою розвитку, яка детермінує стан і ступінь

ефективності функціонування законодавчого інноваційного механізму тієї або іншої територіальної суспільної системи. Якщо така система перебуває у стані кризи, то законодавчий інноваційний механізм є, як правило, деформованим та дезорганізованим. У такі періоди в законодавчому інноваційному механізмі можуть бути навіть відсутні важливі ланки.

Для ефективності інноваційної діяльності в Україні потрібно проводити глибоке дослідження законодавства, а саме: нормативно-правових та підзаконних актів, які видаються Верховною Радою, Кабінетом Міністрів та профільними міністерствами. Не останнє слово в розвитку законодавчої бази для існування інноваційної діяльності відіграють локальні акти, які створюються на підприємствах, які потім стають основою для інноваційного законодавства України. Їх аналіз дасть змогу вдосконалити законодавство та розробити ефективний механізм для функціонування та захисту в сфері інноваційної діяльності в нашій державі.

*Список використаних джерел: 1. Федулова Л.І. Інноваційна економіка : підручник / Л.І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с. 2. Комеліна О.В. Стратегія трансформації інноваційно-інвестиційного простору України : теорія, методологія і практика : монографія / О.В. Комеліна. – Київ : ТОВ „ДКС центр, 2010. – 486 с.*

**СКРИПЧЕНКО Н.В.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»  
**МОШКОВИЧ Д.О.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»  
**НЕЛЮБ К.П.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»

## **НАЙВАЖЛИВІШІ ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день в економічній політиці одним з найактуальніших визнається питання узгодження національного законодавства з нормами міжнародних угод. Це питання широко обговорюється та аналізується, тому що рівень захисту прав інтелектуальної власності дуже відрізняється у всьому світі. Ці відмінності стали джерелом суперечок у міжнародних економічних відносинах, оскільки, інтелектуальна власність набуває все більшого значення в міжнародній торгівлі. Зважаючи на існуючу невідповідність українського законодавства вимогам сучасних ринкових відносин, зараз проводиться ґрунтовна робота щодо вдосконалення правових норм у багатьох сферах економічної діяльності. Проблеми інноваційного розвитку, що зумовлені недостатнім забезпеченням інтересів національних авторів і виконавців, найбільшою мірою пов'язані з відсутністю ефективної охорони об'єктів авторського права і суміжних прав, що спричиняє поширення «піратства» у зазначеній сфері. Тому особливо гостро стоїть питання ефективного захисту прав інтелектуальної власності. Для подальшого розвитку сучасної економіки це питання є найбільш актуальним та критичним.

Законодавство України у сфері інтелектуальної власності за останнє десятиліття набуло значних покращень. Положення Цивільного кодексу нині відповідають міжнародним нормам і положенням Угоди ТРІПС. Було прийнято Закон України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаної з виробництвом, експортом, імпортом дисків для лазерних систем зчитування», який сприяє вирішенню проблеми піратства у сфері авторського права і суміжних прав, крім того на запровадження дієвих механізмів щодо недопущення виробництва та розповсюдження підробленої продукції було

прийнято низку постанов Кабінету Міністрів України.

Для вирішення проблеми становлення ефективної системи охорони інтелектуальної власності в Україні треба з'ясувати, які причини того, що Україна не в змозі застосувати прийняті норми, та які ще законодавчі питання вимагають врегулювання, щоб установити ефективну систему захисту інтелектуальної власності?

Треба розпочати з того, що Україна не може застосувати прийняті норми, бо у законодавстві є суперечності між законодавчими актами, що регулюють сферу авторського права та суміжних прав, також правова невизначеність деяких ключових понять, зокрема тих, що стосуються мережі Інтернет; та відсутність спеціальних державних органів, які безпосередньо регулюють цю сферу.

Іншою проблемою є поведінка українського суспільства, бо, навіть, кожен з нас, кожний день порушує авторські та суміжні права, купує піратські версії музики, програм, ігор, бо вони продаються за найменшу ціну. Також в Україні не розвинена галузь навчання працівників в даній сфері, бо кожного року вводяться нові положення та з кожним роком змінюється методи навчання цим професіям, тому існує нестача працівників у сфері інтелектуальної власності.

Хоча Україна досягла значних зрушень у сфері захисту інтелектуальної власності, проте на цьому не закінчилися претензії до неї стосовно цього питання. Тому українській владі слід не тільки розглянути законодавчу базу, яка стосується інтелектуальної власності та вирішити питання щодо урегулювання проблем, пов'язаних з розповсюдженням піратських копій, але й прийняти заходи, щодо навчання спеціалістів у сфері інтелектуальної власності.

## **СЕКЦІЯ 6 - УПРАВЛІНСЬКІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПІДПРИЄМСТВ, СОЦІАЛЬНІ ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

**БОЧАРОВА В.С.**, студентка, г. Харьков, НТУ «ХПИ»

**ДЕМЬХИНА Е.А.**, доцент, г. Харьков, НТУ «ХПИ»

### **НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Устойчивое развитие экономики Украины в сегодняшних реалиях невозможно без стремления к энергетической независимости страны, ведь в современном мире энергетическая независимость является фундаментом для проведения независимой политики государства в целом. В президентской «Стратегии реформ – 2020» тема энергонезависимости и энергоэффективности выделена особо, тем более, что 1 ноября 2014 г. вступило в силу Соглашение об ассоциации Украины с ЕС, содержащее в том числе и раздел о повышении энергоэффективности украинской экономики.

По данным Международного энергетического агентства и Всемирного банка, за последние тридцать лет энергоёмкость ВВП развитых стран уменьшилась примерно на 38 процентов и составляет от 0,06 т условного топлива (т.у.т.) в Дании до 0,12 т.у.т. в США на 1 тыс. долл. ВВП. Украина с показателем 0,3 т.у.т. значительно отстаёт от лидеров, несмотря на снижение энергоёмкости ВВП с 1990 г. на 28 процентов.

Основным топливом в структуре потребления энергоносителей в Украине является газ, на долю которого в энергобалансе страны приходится около 40 процентов, что вдвое превышает среднемировой показатель в 20 процентов. После пика потребления газа в начале 1990-х годов (120 млрд. куб. м. ежегодно) объёмы потребления неуклонно сокращались, стабилизировавшись в последние пять лет на уровне 50-60 млрд. куб. м. в год. Собственная добыча газа обеспечивала Украине 40 процентов годовой потребности, а остальные 60 процентов импортировались, преимущественно из России. Такая высокая зависимость от импорта с одновременно неэффективным потреблением в прошлом была обусловлена низкими ценами за газ, не превышавшими до 2005 г. 50 долл. за 1 тыс. куб. м. Нередко оплата за газ производилась украинскими товарами, делая его закупки выгодными для отечественной экономики. В такой ситуации развитие собственной добычи газа в ближайшей перспективе не рассматривалось вплоть до последнего времени, когда цены на газ для рынка Украины за несколько лет резко повысились, ещё больше обострив острые проблемы отечественной экономики и вынудив потребителей заняться энергосбережением и повышением энергоэффективности.

Одной из главных задач для Украины на ближайшую перспективу должно стать масштабное освоение потенциала возобновляемых энергетических ресурсов, в частности всех видов альтернативной энергетики – ветровой, солнечной, малой гидроэнергетики. В Украине есть огромный потенциал для развития биогазовых и биотопливных технологий. Германия, приняв в 2000 г. закон о возобновляемых источниках энергии, к 2011 г. довела их долю в энергобалансе страны до 20

процентів, а в ЕС енергія біомаси забезпечує вже 15 процентів всієї теплової енергії. В Китаї грамотна регуляторна політика привела до росту фотовольтаїчних потужностей в 7 разів всього за один рік.

Щоб досягти таких ощутимих показників, Україні необхідно повністю усвідомити проблеми залежності економіки від імпорту енергоносіїв і виробити державну політику, направлену на забезпечення енергоефективності. В частині, необхідно ввести нові правила для енергоринку, який зараз викривлений на користь монополістів, виробляють достатньо енергії і отримують лоббістську підтримку від держави.

*Список використаних джерел: 1. В. Землянский. Перспективы развития «зелёной» энергетики Украины. [www.aif.ua](http://www.aif.ua); 2. П.Порошенко: «Стратегия реформ — 2020». <http://reforms.in.ua/2020/>*

**ДИКАНЬ О.В.**, к.е.н., доцент, м. Харків, Український державний університет залізничного транспорту, кафедра «Менеджмент і адміністрування»

## **НЕЗАКОННА ТА НЕСУМЛІННА КОНКУРЕНЦІЯ**

Сучасний світовий ринок є складною системою, що постійно змінюється від попиту і пропозиції товарів і послуг. На ці процеси впливають виникнення нових потреб, нові технологічні зв'язки, нові організаційні форми співпраці, нові методи конкуренції.

Світовий ринок пред'являє дуже жорсткі вимоги до конкурентоспроможності фірм. Але якщо товар або послуга фірми успішно продаються на зовнішньому ринку, то це вказує на її міжнародну конкурентоспроможність.

Західні держави вже наприкінці XIX ст. розмежували конкуренцію на два види: законну і незаконну, що згодом отримала назву "недобросовісна конкуренція".

Проявами недобросовісної конкуренції у сфері зовнішньоекономічної діяльності є здійснення: демпінгового імпорту; нелегітимного субсидованого імпорту; несанкціонованого реекспорту окремих товарів; інших дій, що законами України визнаються недобросовісною конкуренцією.

З огляду на засоби, які застосовують суперники в конкурентній боротьбі конкуренцію можна умовно поділити на сумлінну й несумлінну.

Основними методами сумлінної конкуренції є:

- зниження цін ("війна цін");
- підвищення якості продукції;
- розвиток до- й післяпродажного обслуговування;
- створення нових товарів і послуг з використанням досягнень НТР.

Поряд з методами сумлінної конкуренції існують і інші, менш законні, методи ведіння конкурентної боротьби – несумлінна конкуренція.

Основними методами несумлінної конкуренції є:

- науково-технічне, економічне (промислове) шпигунство;
- підробка продукції конкурентів;
- підкуп і шантаж;
- обдурювання споживачів;
- махінації з діловою звітністю;
- валютні махінації;

- приховування дефектів тощо.

Явище конкуренції має свої плюси й мінуси. До позитивних рис можна віднести: активізацію інноваційного процесу, гнучке пристосування до попиту, висока якість продукції, високу продуктивність праці, мінімізацію витрат, реалізацію принципу оплати праці за її якістю й кількістю, можливість регулювання з боку держави.

До негативних наслідків – те, що перемога одних супроводжується тяжкою, а подекуди катастрофічною поразкою інших, застосування нечесних прийомів, надмірна експлуатація природних ресурсів, екологічні порушення і т. і.

Без відповідного контролю з боку держави вільна конкуренція може призвести до створення, так би мовити, "держав у державі", якими і є сучасні ТНК. Монополізм призводить до уповільнення науково-технічного прогресу, консервує низька якість продукції, роблять цю продукцію неконкурентоспроможною на світовому ринку, втрачаються стимули пошуку більш ефективних рішень при розв'язанні проблем організації виробництва.

Конкуренція є визначальною умовою підтримання динамізму в економіці, за умов конкуренції створюється більше національне багатство при меншій вартості кожного виду продукції порівняно з монополією й плановою економікою.

**МАНЗЮК О.О.**, аспірант, м. Львів, ЛКА

## **ФУНКЦІОНУВАННЯ ОФШОРНИХ ЮРИСДИКЦІЙ У СВІТОВОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ**

Перші офшорні зони почали з'являтися у другій половині ХХІ століття і характеризуються сприятливим валютно-фінансовим режимом, низьким рівнем оподаткування, достатньо високим рівнем конфіденційності. Вони є досить привабливими для клієнтів тим, що дозволяють бути анонімним власником компанії, довірчо керувати акціями офшорних компаній за допомогою місцевих номінальних власників.

Дослідженням проблем функціонування офшорних юрисдикцій присвячені праці наступних вчених: Кміль В.М. [1], Кумок А.Д. [2], Майорова Т.В. [3], Пешко А.В. [4], Ткачик Л.П. [1], Хейфец Б.А. [5].

Як зазначає Т. В. Майорова, офшорна зона — це різновид вільних економічних зон, що створюються на території всієї держави, або суб'єкту федерації (конфедерації), особливістю якої є створення для суб'єктів господарювання сприятливого валютно-фінансового, податкового режиму, високого рівня захищеності банківської та комерційної таємниці, лояльність державного регулювання, спрощені вимоги до ліцензування [3, с. 201]. Відмінністю офшорних юрисдикцій від інших вільних економічних зон є поширення зазначеного режиму виключно на суб'єктів господарювання-нерезидентів, що не здійснюють господарської діяльності та не мають джерел доходу на її території [3, с. 213].

Ознаками офшорної діяльності на нашу думку виступають наступні: особливості формування режиму оподаткування на території офшорної юрисдикції. В більшості випадків це стосується компаній-нерезидентів, а в окремих випадках національних та іноземних компаній від здійснення діяльності за кордоном. При цьому податок на прибуток – відсутній або коливається у межах 1-2%; переваги

реєстрації та особливі спрощені режими діяльності компаній в межах офшорної юрисдикції. При реєстрації не обумовлено розмір статутного фонду, невисока витратність реєстрації компанії тощо; спрощена система фінансової звітності; преференції у ліцензуванні діяльності; недоступність та нерозголошення інформації про діяльність компаній на території офшорної юрисдикції для бенефіціарів; мінімально встановлена кількість резервних вимог центрального банку країни; відсутність валютного контролю для нерезидентів та валютний контроль для резидентів офшорної зони. Операції з валютою – необмежені; комунікаційна доступність [2, с. 42].

Розрізняють чотири рівні функціонування офшорних юрисдикцій:

1. Мегарівень – функціонування офшорних юрисдикцій на рівні світового господарства та міжнародних світогосподарських зв'язків.

2. Макрорівень – функціонування офшорних юрисдикцій на рівні народного господарства, національної економіки.

3. Мезорівень функціонування офшорних юрисдикцій – проміжний рівень функціонування офшорних юрисдикцій економічної системи між мікро- та макроекономікою – регіональна економіка, підсистеми національної економіки.

4. Мікрорівень функціонування офшорних юрисдикцій – функціонування офшорних юрисдикцій на рівні індивідів, суб'єктів господарювання та функціонування конкретних ринків [5, с. 136].

Отже, офшорна зона - один із видів вільних економічних зон. Їх відносять до сервісних вільно-економічних зон, особливістю яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового та фіскального режимів, високого рівня банківської та комерційної секретності, лояльності державного регулювання.

**Список використаних джерел:** 1. Кміть В.М. Офшорні зони як інструмент міжнародної податкової конкуренції / В.М. Кміть, Л.П. Ткачик // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. - №1. - С. 151-157. 2. Кумок А.Д. Офшорний бізнес // Держава та регіони. - № 5 – 2008. С.41-44. 3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник. - Київ: "Центр навчальної літератури", 2004. – 376 с. 4. Пешко А.В. Офшорний бізнес як складова світової економіки // Економіка та підприємництво. - № 3. – 2006. С. 233-236. 5. Хейфец Б.А. Офшорні юрисдикції в глобальній та національній економіці – М.:ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 335с.

**ЗАЇКІНА Ю.С.**, аспірантка, м. Полтава, Полтавська державна аграрна академія

## **РОЗВИТОК ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ХІМІЧНОГО СЕРВІСУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ**

Основною ланкою в сфері матеріально-технічного забезпечення сільського господарства є система хімічного сервісу аграрного виробництва. Загальні особливості сільськогосподарського виробництва вимагають створення та функціонування системи хімічного сервісу обслуговування галузей рослинництва та тваринництва. Сервіс хімічного обслуговування є одним з найважливіших елементів у системі заходів по нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. Аграрне виробництво в сучасних умовах важко уявити без застосування засобів хімізації на сільськогосподарських підприємствах.

Хімізація – один з пріоритетних напрямів інтенсифікації сільського господарства, невід'ємна складова науково-технічного прогресу, на основі якої відкриваються широкі перспективи розвитку аграрного виробництва. На даний час хімізація в сільському господарстві розвивається за таких напрямків, як створення



нових і вдосконалення існуючих видів мінеральних добрив та збільшення доз їх внесення під аграрні культури [5, с. 278].

Переконання з світового досвіду довели, що система хімічного сервісу яка є характерною для окремих держав визначається перш за все рівнем економічного розвитку країни, тож чим більша країна, тим більше вона має можливостей для забезпечення ефективного ведення трудозберігаючого та високоінтенсивного сільськогосподарського виробництва, безпечного для довкілля і здорової нації населення. Існує велика кількість проблем стосовно сучасного стану хімізації у вітчизняному сільськогосподарському виробництві [3, с.62].

Перебудова економіки з планової на ринкову спричинила докорінні зміни в системі АПК на національному та регіональному рівнях. Специфічні особливості аграрного виробництва вимагають створення та функціонування спеціалізованого сервісу, важливою ланкою якого є агрохімічного обслуговування. Перехід від агропромислового комплексу України до ринкових відносин зумовив необхідність проведення суттєвих змін і в системі агрохімічного сервісу на основі механізмів ринкової економіки. Поза сумнівом, агрохімічне обслуговування є одним важливих елементів у системі заходів щодо нарощування обсягів і підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва продукції. На сьогоднішній день система агрохімічного обслуговування знаходиться на етапі перебудови і становлення [1, с.145].

Щодо сучасного ринку агрохімічного сервісу, то його не можна назвати впорядкованим. На результаті проведених досліджень було встановлено, що районні агрохімічні формування не мають належного впливу на ринку засобів хімізації. Причиною цього являється нестача достатньої кількості обігових коштів. Звертаючи увагу на це, в Україні доцільно створити мережу регіональних (обласних) центрів по системі хімічного сервісу сільського господарства, основним з завдань якого було б дотримання екологічно безпечного застосування засобів хімізації, запобігання розповсюдженню підробок, фальсифікованих препаратів, а також забезпечення використання сільськогосподарського потенціалу на основі науково-технічного та інноваційного підходів. Саме такі регіональні агрохімічні центри повинні стати основною виробничою одиницею, яка забезпечить весь обсяг робіт, пов'язаних з агрохімічним обслуговуванням сільськогосподарських товаровиробників [4, с.129].

Створення обласної корпорації по обслуговуванню хімічного сервісу та мережі регіональних агрохімічних центрів дозволить побудувати упорядкований ринок засобів хімізації, агрохімічних послуг, а також необхідних технічних засобів. Крім того, це допоможе скоординувати діяльність не тільки виробників засобів хімізації, а і банківських, і страхових установ, лізингових компаній в напрямі забезпечення високоякісного агрохімічного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників.

Безсистемне використання засобів хімізації знижує їх ефективність і призводить до забруднення навколишнього середовища. Перейти до науково обгрунтованого застосування засобів хімізації можна лише під контролем спеціалістів, тому лише регіональні хімічні центри зможуть забезпечити системний контроль за дотриманням розроблених науковцями регламентів та встановити відповідальність за їх порушення. Формування аграрного сектора спрямоване на розвиток високо інтенсивного, економічно ефективного та екологічно безпечного сільського господарства неможливо реалізувати без відповідно розвиненої структури агрохімічного сервісу. Щодо розвитку ефективності аграрного виробництва, то він в

значній мірі залежить від стабільної роботи системи агрохімічного забезпечення [2, с.19].

На сьогоднішній день залишається невирішальною і не до кінця з'ясованою велика кількість питань, пов'язаних з цією багатогранною проблемою.

**Список використаних джерел:** 1. Агрохімічне обслуговування сільськогосподарських формувань: навчальний посібник / Лопушняк В.І., Корчинський І.О., Вислободська та ін. – Львів: «Новий світ-2000», 2009. – 288с. 2. Аналіз роботи підприємств хімічного комплексу України в 2010 р. №4 за 2011 р. – с. 17-21. 3. Березюк С.В. Застосування програмного забезпечення в підприємствах з агрохімічного обслуговування // Економіка АПК. – 2003. - №9. – с.59-65. 4. Новак І.М. Маркетингова діяльність підприємств агрохімічного обслуговування / І.М. Новак // Економіка АПК. – 2006. - №5. – с.127-133. 5. Підприємницька діяльність та агробізнес: підручник / за ред. М.М. Ільчука, Т.Д. Іщенко. –К.: Вища освіта, 2006. – с. 543

**ПЕРЕРВА П.Г.**, доктор екон. наук, НТУ «ХПІ», Харків

**ШІМПФ К.**, канд. екон. наук, Магдебургський університет (Німеччина)

### **СУТНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО МОНІТОРИНГУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Практичне вирішення нагальних завдань виходу України з економічної кризи, забезпечення динамічно стійкого розвитку економіки відводить першочергову роль інноваціям, інноваційної діяльності, які здатні забезпечити безперервне оновлення технічної та технологічної бази виробництва, освоєння і випуск нової конкурентоспроможної продукції, ефективне проникнення на світові ринки товарів і послуг. Це вимагає реформування всіх сфер суспільного життя і, перш за все, економіки нашої країни.

Інтеграція в світове співтовариство, інформатизація і перехід до постіндустріальних форм розвитку ставить нові цілі і завдання для Російської Федерації. Стабільне економічне зростання країни неможливе без якісного виробничого потенціалу на основі широкого впровадження і розповсюдження науково-технічних досягнень, без динамічного розвитку інноваційної складової економіки. На мікроекономічному рівні інновації забезпечують підвищення ефективності виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції. На макроекономічному рівні науково-технічний фактор обумовлює поступовий перехід від ресурсного типу економічного розвитку до інноваційного і формує новий тип економіки.

Формування національної моделі господарювання, яка б забезпечувала стійке розширене відтворення на інноваційних засадах, не може відбуватися без нарощування економічного потенціалу кожного підприємства. В свою чергу, прийняття рішень у сфері бізнесу неможливий без проведення детальних економічних розрахунків. Знання фінансового потенціалу підприємства, внутрішніх резервів і ризиків його діяльності однаково необхідно як самому підприємцеві, так і його потенційним інвесторам. Керівнику добре відомо, що будь-який необдуманий крок у бізнесі може бути чреватий непоправними наслідками. Але уникнути прийняття неправильних рішень можна завдяки застосуванню ефективного планування, контролю та аналізу діяльності компанії. Комплекс послуг з економічного супроводу поточної діяльності підприємства включає: фінансове планування і контроль; комплексний і поелементний аналіз виробничо-комерційної діяльності; поточне і стратегічне ціноутворення; комп'ютерне моделювання ділових стратегій.

Використання моніторингу для оцінки реалізації стратегії на всіх напрямках

діяльності підприємства, а також застосування нефінансових показників як індикатори системи моніторингу дозволили авторам уточнити зміст поняття економічний моніторинг. Економічний моніторинг підприємства – це система безперервного збору, оцінки і вивчення економічної інформації господарюючого суб'єкта на всіх стадіях розширеного відтворення з метою контролю реалізації стратегії підприємства і ухвалення ефективних управлінських рішень.

Основною метою здійснення комплексного аналізу є виявлення зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на діяльність аналізованих підприємств, а також формування інформаційної бази для подальшої розробки індикаторів економічного моніторингу з урахуванням галузевої специфіки, можливостей і загроз, сильних і слабких сторін діяльності досліджуваних об'єктів.

Для українських промислових підприємств основними чинниками породження невизначеності в період економічної реформи стали: порушення виробничої кооперації, що склалася, і сталих каналів збуту, скорочення сировинних і паливно-енергетичних можливостей, зниження виробничого потенціалу, багатократне збільшення імпорту. На підприємствах Харківського регіону загострилася ситуація текучості кваліфікованих кадрів. Серед основних чинників, що впливають на низький рівень рентабельності в машинобудівній промисловості Харківського регіону, відмічені наступні: неефективне використання виробничих потужностей, постійне підвищення цін на енергоносії і залізничні перевезення, високий банківський відсоток по кредитах.

При проведенні аналізу фінансового стану авторами була застосована методика по фінансовому оздоровленню і банкрутству, з метою, по-перше, виявити і оцінити переваги і недоліки існуючої методики проведення моніторингу; по-друге, визначити слабкі місця і негативні тенденції в діяльності підприємств машинобудівної промисловості Харківського регіону, які необхідно врахувати при розробці індикаторів.

Проведений авторами аналіз дозволяє стверджувати, що на вітчизняних промислових підприємствах створена та функціонує система моніторингу інноваційної діяльності, проте вона потребує значних коректив. Першочергово, на нашу думку, необхідно вирішити деякі макроекономічні заходи. По-перше, провести гармонізацію норм прописаних в загальному та спеціальному інноваційному законодавстві з урахуванням загальноприйнятих в економічній теорії категорій. По-друге, провести перегляд (з метою уточнення) діючих нормативно-правових актів, які стосуються системи моніторингу інноваційної діяльності та сформулювати уніфіковану систему показників моніторингу для всіх центральних органів виконавчої влади, базуючись на критеріях державницької та економічної доцільності і обґрунтованості. По-третє, розробити економічно обґрунтовані підходи до переходу від мікро- до макропоказників шляхом ігнорування (укрупнення) частини статистичних даних; включити в систему показників моніторингу процесу господарювання суб'єктів інноваційної діяльності чітко окреслені групи макропоказників та групи показників економічного та фінансового аналізу.

Результати проведеного аналізу дозволяють зробити висновок про те, що практично всі підприємства мають дефіцит власних оборотних коштів і наращують свої активи за рахунок збільшення позикових ресурсів, мають низькі показники інвестиційної активності і рентабельності. Низька конкурентоспроможність продукції, вироблюваної підприємствами машинобудівної промисловості Харківського регіону, не дозволяє їм максимально і ефективно використовувати

виробничі потужності.

**ЧЕРНОУС М.М.**, студент

**КОТЕНКО Т.М.**, канд.екон.наук, доцент, м. Кіровоград, Кіровоградський національний технічний університет

## **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах дії ринкових відносин суб'єкти господарювання мають постійно адаптуватися до змін попиту: розширювати асортимент, поліпшувати якість, знижувати собівартість та ціни, оптимізувати структуру витрат.

Істотним є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний відсоток становлять такі, що тимчасово потрапили в скрутне становище.

Актуальність даної роботи полягає в тому, що сучасний етап функціонування економіки України характеризується наявністю та розвитком кризових явищ, що об'єктивно обумовлено як негативним впливом зовнішніх факторів, так і відсутністю позитивних системних перетворень в економіці країни. Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов ринкового конкурентного середовища. Підвищення конкурентоспроможності фірми - запорука підвищення конкурентоспроможності країни. У поняття конкурентоспроможності організації вкладається її здатність випускати конкурентоспроможну на конкретному ринку продукцію, її перевагу по відношенню до інших фірм певної галузі всередині країни або за її межами[8].

Теоретичною основою в сфері міжнародної конкуренції підприємств стали наукові праці провідних вчених-правознавців, що займаються дослідженням проблем: М. Портер, Н. Ячестова, А. Кузнецов[4], К. Конрад, Ч. Гілл[2], Дж. Майер, а також вітчизняні – О. Кузьмін, Н. Горбаль, А. Румянцев[7], О. Піддубний[6], І. Должанський[3], Т. Загорна та інші. Поняття міжнародної конкурентоспроможності є для світової та української економіки новим, тому загальноприйнятого визначення її змісту й розуміння немає[9].

В трактуванні більшості авторів міжнародна конкурентоспроможність продукції підприємства визначається як сукупність вартісних і якісних властивостей продукції, які забезпечують задоволення конкретних потреб споживачів на певному сегменті зовнішнього ринку.

На стан міжнародної конкуренції впливають фінансові аспекти діяльності підприємства. Серед них виділяють наступні: макроекономічна стабільність і передбачуваність економічної політики; рівень новини економіки, тобто участь країни в міжнародних торгівлі та інвестуванні; ступінь відповідності державної політики вимогам конкуренції; ефективність функціонування ринків капіталу й якість фінансових послуг; рівень розвитку новітньої інфраструктури в країні; розвиток науково-технологічного потенціалу.

Ефективна діяльність будь-якого підприємства спрямована на вироблення конкурентоспроможної продукції. Але внаслідок дії різного роду факторів на

діяльність підприємства можлива втрата конкурентних переваг. Задля вирішення цих завдань підприємство може використати комплекс санаційних заходів.

В загальному розумінні санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді.

Метою проведення санаційних заходів на підприємстві є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення ліквідності та платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Досягнення поставлених цілей санаційних заходів дає змогу повернути підприємству бажану конкурентоспроможність, забезпечити стабільність грошових потоків, розподіл цих потоків між секторами підприємства і створити необхідні умови діяльності для організації.

Отже, у наш час, для досягнення конкурентоспроможності необхідно не тільки мінімізувати витрати, але й володіти повною інформацією про діяльність конкурентів, інновації, нововведення. Крім того, підвищується роль кваліфікованого управлінського персоналу, оскільки гнучкі організаційно-управлінські відносини починають домінувати в глобальній економіці[7].

Поєднання конкурентних переваг разом з санаційними заходами дає можливість оцінити фінансовий стан підприємства, перевірити статті витрат та їх цільове призначення, виявити причини порушення зобов'язань, можливості щодо поліпшення використання фінансових ресурсів, прискорити оборот основних засобів і зміцнити фінансове становище.

**Список використаних джерел:** 1. <http://zakon1.rada.gov.ua> // Електронний ресурс // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> - Режим доступу; 2. Гілл Ч. Міжнародний бізнес / Ч. Гілл. - К.: Основи, 2011. - 856с.; 3. Должанський І. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / І.З.Должанський, Т.О Загорна. - Київ : Центр навчальної літератури, 2006. - 384 с.; 4. Кузнецов А. В. Конкурентные стратегии международного бизнеса : Краткий курс лекций /А. В. Кузнецов. - Минск : Асобны Дах, 2012. - 79 с.; 5. Васильківський Д. М. Конкуренція в міжнародному бізнесі : Курс лекцій / Д. М. Васильківський, Яременко О. Ф. - Хмельницький: ХНУ, 2007. - 80 с.; 6. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник / І.О. Піддубний, А.І.Піддубна. - Х. : ВД "Інжек", 2012. - 270 с.; 7. Румянцев А. П. Світовий ринок послуг : навчальний посібник / А. П. Румянцев, Ю. О. Коваленко. - К. : Центр навчальної літератури, 2010. - 456 с.; 8. Особливості управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства / Т.В. Зламанюк // Економічний вісник Донбасу. — 2013. — № 2. — С. 143-145.; 9. Міжнародна конкурентоспроможність – як пріоритетний фактор розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств/Малихіна С.В.//2013.

## **СЕКЦІЯ 7 - ІСТОРІЯ, СУЧАСНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЇ**

**ЛАНЮШ Ф.В.**, студент, м. Львів, ЛНМУ ім. Данила Галицького

**ШОРОБУРА М.С.**, к.мед.н., асистент, м. Львів, ЛНМУ ім. Данила Галицького

### **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

За останні десять років в Україні широко обговорювали проекти медичної реформи: запровадження інституту сімейних лікарів, появу лікарняних кас та медичних полісів. Жодну з десятків пропозицій так і не можна вважати до кінця реалізованою.

Проте питання реформ у медичній галузі і далі турбує не лише урядовців, а й кожного пересічного громадянина. Дослідження показують, що кожен другий українець відмовляється від візитів до лікаря через неможливість сплатити за лікування. Саме тому зміни в системі охорони здоров'я повинні бути негайними та високоефективними.

Актуальність медичного страхування як додаткового джерела фінансування медичних закладів в Україні є безсумнівною. Адже це забезпечить більшу доступність, якість та повноту задоволення потреб населення в наданні медичних послуг, усуне необхідність фінансових розрахунків застрахованої особи у лікарні, а при порушенні медичним закладом стандартів лікування усуне необхідність оплачувати вартість тих чи інших послуг. Проте медичне страхування в Україні може спіткати багато перешкод. Найголовнішими з них є: значне фінансове навантаження на фактичних платників страхових внесків, збільшення витрат на утримання адміністративного апарату, відсутність інституту відповідальності учасників процесу медичного страхування.

Найбільш важливим кроком в системі реформ є введення в практику клінічних протоколів лікування, які включали б лише назву діючої речовини, а не назву лікарського препарату. Це дозволить зменшити рівень корупції фармацевтичних гігантів. Крім того, необхідно заборонити рекламу рецептурних препаратів.

Наступним важливим етапом у реформуванні системи охорони здоров'я є оптимізація мережі медичних закладів. Наша країна - лідер за кількістю ліжок на душу населення: в Європі в середньому 500 на 100 тис осіб, а в Україні – 950.

Експерти пропонують автономізацію медичних закладів, що дозволить зняти з держави тягар з оплати комунальних послуг та допоможе залучити інвестиції в цю галузь. При наданні лікарням більшої автономності, вони самі зможуть вирішувати, які відділення в них більше завантажені та потребують додаткового фінансування, а які взагалі можна закрити. Це саме стосується і оплати праці. Більш кваліфіковані лікарі зможуть отримувати більшу зарплатню, тоді як ті, до яких не стоїть черга пацієнтів – ні. Таким чином структура лікарень та лікарів будуть приведені у відповідність до реальних потреб людей.

Болючим питанням в системі реформ і досі являється створення інституту сімейних лікарів. Адже невдалі спроби перекваліфікації спеціалістів та невдоволеність студентів медичних закладів, які після закінчення навчання

відправляються на роботу у село, тільки зростає. Тому необхідно працевлаштовувати сімейних лікарів як приватних підприємців з укладанням договору між сільською громадою та медичним працівником, що забезпечить змогу перевірки роботи лікаря та виступить стимулом для підвищення її якості.

Проте будь-які реформи - це реалізація великої кількості фінансів, яких, на жаль, наша країна не має. Крім того, будь-які зміни у медичній галузі можуть бути гостро сприйняті представниками середньої медичної ланки, як основної ланки корупційних схем.

Реформи в системі охорони здоров'я однозначно необхідні. Проте насамперед потрібно, щоб кожен медичний працівник усвідомив необхідність цих змін та підтримав їх, а пересічний громадянин виявив повагу до праці медичного працівника.

**СИБІРЦЕВ В.В.**, канд.екон.наук., доцент, Кіровоградський національний технічний університет

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗМІСТУ ПРОДУКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РИНКУ ПРАЦІ**

Сучасні умови функціонування та розвитку національної економіки відзначаються появою великої кількості нових рис і особливостей в організації праці, управлінських відносинах, виникненням нових нестандартних форм зайнятості, продиктованих всебічним розвитком продуктивних сил, зокрема інформаційно-комунікаційних технологій, змінами у виробничих відносинах, посиленням конкурентної боротьби на світових ринках в умовах тенденцій глобалізації та постіндустріалізації суспільства. До складу закономірних тенденцій розвитку форм праці і зайнятості слід віднести такі: нові форми бригадної, командної організації праці (автономні бригади); проектна організація праці робітників, в умовах якої відбувається розмивання чітких посадових інструкцій і функціональних обов'язків робітників підприємства; рух виробництва та управління в бік формування кластерно-мережевої моделі; у зв'язку з цим відбуваються зміни у стилі керівництва персоналом в бік автономізації праці; поява і зростання питомої ваги віддаленого типу зайнятості; зростання питомої ваги нових нестандартних форм зайнятості. Поширення такого роду новацій суттєвою мірою позначається на розвитку національного ринку праці та призводить до виникнення нових вимог відносно функціонування системи його регулювання, що вимагає докладного вивчення особливостей та наслідків такого роду поширення.

Перша тенденція характеризує прогрес кооперації праці, а отже, організаційно-економічних відносин, на базі відродження автономних команд (мікрокоманд) або бригад, що демонструють всі переваги колективної організації праці з її змагальністю, інновативністю, рухливістю взаємодії в творчому процесі, як правило, в сфері послуг, особливо НДДКР, інформаційних технологій.

Друга тенденція полягає в розповсюдженні проектної форми організації праці робітників підприємств (як найманих робітників, так і самозайнятих), що характеризується процесами розмивання жорстких посадових інструкцій і чітких функціональних обов'язків. Дійсно, в сучасних умовах деякі види високотехнологічної продукції або послуг (особливо в сфері інформаційно-комунікаційних технологій, проектування, інженерних розробок) можуть

створюватися в рамках мобільної робочої групи, яка організується часто заради одного чи декількох проєктів, в рамках однієї чи декількох організацій. Тобто, системоутворюючим виступає не організаційний, а ідейно-проєктивний фактор. Учасники проєктної групи можуть належати до різних підприємств і галузей, локалізуватися у різних регіонах чи навіть країнах, а також виконувати неоднакові функціональні обов'язки в залежності від конкретного проєкту. Основна відмінність від особливостей першої тенденції полягає в більш гнучкому, мобільному та непостійному характері робочих груп проєктної форми організації праці.

Третю тенденцію можна охарактеризувати як рух організаційних форм виробництва та управління в бік становлення кластерно-мережових структур із горизонтальними зв'язками на противагу жорсткій вертикальній ієрархічній системі, характерній для індустріального суспільства. Передбачається, що господарська діяльність вже здійснюється і здійснюватиметься надалі в організаційній формі мережевого підприємства, найважливішими ознаками якого є внутрішня адаптивність і зовнішня гнучкість, націлені на ефективність прийняття стратегічних рішень та глибоку організаційну інтеграцію всіх ланок виробничого процесу. Отже, мережеве підприємство потребує відповідного мережевого робітника, трудовий процес якого організований за принципами нового поділу праці в межах типології, побудованої на базі трьох вимірів; такого поділу праці, що передбачає залучення робітників до виконання більшої кількості управлінських функцій, прийняття рішень, посилення взаємозалежності і співпраці з іншими ланками виробничого процесу.

Четверта з виділених вище тенденцій розвитку організаційних форм праці полягає у трансформації традиційного робочого місця, що проявляється у появі і збільшенні питомої ваги телероботи, телезайнятості (telework, telejob), тобто віддаленої зайнятості (remote work), в умовах якої трудовий процес здійснюється: а) вдома; б) не в межах офісу; в) у спеціально відведених центрах для віддалених робітників на умовах найманої праці або самозайнятості. В умовах поширення інформаційних технологій з'явилася можливість (особливо для галузей і виробництв сфери послуг – програмування, розробка Інтернет-сайтів, дизайн, електронна торгівля, переклад текстів, журналістика, консалтингові послуги, робота у колл-центрах та ін.) отримувати і виконувати робочі завдання, заробітну плату (або гонорар, винагороду – в залежності від типу виробничих відносин) та передавати готову роботу за допомогою комп'ютерних мереж, тому організація всіх або частини робочих місць підприємства (яке навіть може бути повністю віртуальним) не потребує просторової визначеності, локалізації в межах одного фізичного простору.

П'ята, надзвичайно актуальна тенденція полягає у зростанні питомої ваги самозайнятих та “фрілансерів” у структурі зайнятості розвинених країн, що прямують постіндустріальним шляхом розвитку. Як відомо, самозайнятість виділяється як одна з категорій зайнятого населення, поряд з робітниками найманої праці, студентами, військовослужбовцями, посадовцями. У сучасному виробництві, що характеризується бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, питома вага самозайнятості, її роль та значення збільшуються за рахунок розповсюдження у швидко зростаючих галузях (переважно, сфери послуг), пов'язаних з виробництвом, переробкою та використанням інформації, наданням висококваліфікованих послуг, соціальних і бізнес-послуг, консультаційних послуг, а також у журналістиці та перекладі. За рахунок нових галузей, робіт, видів послуг поповнюються ряди самозайнятих; і працівники, що раніше виступали як наймані, і не мали іншого виходу, отримують можливість стати самозайнятими. Водночас зростання кількості



самозайнятих - це не що інше, як збільшення частки трудової приватної власності, а значить підвищення її значення в структурі власності підприємницького сектора.

Шоста тенденція у сфері змін у організаційних формах праці і зайнятості була охарактеризована вище як посилення дестандартизації та флексибілізації зайнятості, тобто зростання питомої ваги нових нестандартних форм зайнятості, таких як: агентська (лізингова) праця; тимчасова (контрактна) зайнятість; часткова зайнятість (неповний робочий день); множинна (портфельна) зайнятість або робота за сумісництвом; розподіл робочого місця (job sharing), за умов якого на одне робоче місце наймаються два або більше робітників, які працюють по черзі; неформальна зайнятість.

Підкреслимо, що проаналізовані вище п'ять тенденцій змін у характері праці, тобто у організаційно-економічних відносинах, тісно пов'язані зі змінами у змісті праці в межах нового постіндустріального укладу, і виступають їх безпосередніми наслідками. На відміну від них, шоста тенденція - зростання частки нестандартних форм зайнятості – на поверхні економічних явищ також видається прямим наслідком поширення інформаційних технологій і автоматизації праці, які витіснюють робочу силу з традиційної постійної зайнятості в бік нестандартних форм. Однак, на наш погляд, цей зв'язок є опосередкованим, і насправді зростання частки незвичних форм зайнятості виступає найхарактернішим проявом загострення протиріч між розвитком продуктивних сил за принципами постіндустріального укладу і капіталістичними виробничими відносинами.

**ШАПОВАЛЕНКО Н.В.**, аспірант Університету Банківської справи НБУ

### **СУТНІСТЬ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ У КОНТЕКСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ**

Зовнішньоекономічна діяльність країни знаходить своє відображення в платіжному балансі, який фіксує усі операції між резидентами та нерезидентами протягом визначеного періоду. Платіжний баланс – це структура макроекономічних показників, що відображає результати зовнішньоекономічної діяльності держави за відповідний період та джерела її фінансування [1].

Основні компоненти платіжного балансу групуються за двома рахунками: рахунком поточних операцій та рахунком операцій з капіталом і фінансових операцій. Відповідно до Керівництва складання платіжного балансу [2], основними компонентами сальдо рахунку поточних операцій є сальдо торговельного балансу, чисті іноземні доходи та поточні трансфери.

Аналіз платіжного балансу у більш ширшому розумінні передбачає визначення його ролі та чинників у контексті макроекономічної рівноваги у макроекономічних моделях відкритої економіки. Джеймс Мід був першим, хто вважав, що метою політики повинно бути досягнення загальної економічної рівноваги. У Вільямсона [3] можна знайти, що в наші часи прибічники поглядів Міда трактують концепцію зовнішнього балансу через показник сальдо поточного рахунку платіжного балансу. Вони, як і Мід вважають, що встановлення зовнішньої рівноваги повинно відбуватись через рахунок поточних операцій, а не в термінах зміни зведеного балансу (через зміну резервів).

Явно потоки капіталу було враховано у моделі Мандела-Флемінга. В контексті

цієї моделі було змінено й визначення зовнішнього балансу. Однак, одним з недоліків моделі, є те, що як Мандел так і Флемінг моделювали динаміку капітального рахунку як функцію від рівня відсоткової ставки. Це передбачає, що навіть за умов постійної різниці вітчизняної та іноземної відсоткових ставок, спостерігатиметься постійний притік капіталу, що, саме по собі, є утопічним [4].

Слід зазначити, що у якості індикатора зовнішньої рівноваги також можуть використовуватися й інші показники. Завдяки стрімкому розвитку міжнародних фінансових ринків у другій половині двадцятого сторіччя, значна частина досліджень була присвячена розробці монетарного підходу до платіжного балансу. Серед видатних представників монетаристів - Полак та Джонсон . В даному підході піддається сумніву використання платіжного балансу в якості індикатора зовнішньої рівноваги в розвинутих країнах. Оскільки у цих країн з'явилась можливість необмеженого доступу до міжнародних ринків капіталу, прихильники монетарного підходу вважають, що більш важливим індикатором зовнішнього балансу становиться показник чистих зовнішніх активів (міжнародних резервів) [5].

В рамках міжчасової теорії, дефіцит поточного рахунку платіжного балансу виникає, коли країна заощаджує менше, ніж інвестує, а різниця покривається чистим припливом капіталу. Сам по собі дефіцит поточного рахунку не є ані проблемою, ані позитивним фактом, оскільки якщо в країні не вистачає внутрішніх ресурсів для фінансування свого розвитку, вона може позичити кошти за кордоном.

Однак, за високого дефіциту поточного рахунку країна є вразливою до можливих коливань ринкових настроїв та розворотів потоків капіталу, що, за нормальних умов, є джерелом фінансування цього дефіциту. Загальноприйнято, що дефіцит поточного рахунку, який перевищує 5% від ВВП, є важливим попереджувальним сигналом для осіб, відповідальних за проведення економічної політики, та для фінансових ринків. Робота Мілезі-Ферретті та Разіна [ 6] вважається однією з найбільш повних та фундаментальних в сфері визначення та оцінки прийнятного сальдо поточного рахунку. Оцінка базується на сукупності структурних індикаторів, які впливають на платоспроможність країни та бажання інвесторів фінансувати дефіцит поточного рахунку, чи розрив між заощадженнями та інвестиціями. Окрім кількісних індикаторів розглядається вплив на поточний рахунок таких факторів як макроекономічна політика, політичні умови в країні та ринкові очікування.

Також автори надають визначення прийнятного (стійкого) рівня поточного рахунку в контексті зовнішньої стійкості. Країна є платоспроможною, якщо дисконтована вартість первинного сальдо поточного рахунку є достатньою для погашення накопиченого зовнішнього боргу. Отже, дефіцит рахунку поточних операцій є прийнятним, якщо він не наражає на небезпеку платоспроможність країни.

Згідно альтернативного визначення, якщо за умов існуючого дисбалансу, продовження проведення поточної макроекономічної політики призводитиме до необхідності різкої зміни (наприклад, більш жорстка монетарна або фіскальна політика) або кризи (наприклад, колапс обмінного курсу, в результаті якого країна не здатна обслуговувати свої зовнішні зобов'язання), цей дисбаланс вважається неприйнятним.

Таким чином, розглянувши платіжний баланс в контексті макроекономічної рівноваги, можна зробити висновки, що частина дослідників розглядає балансування поточного рахунку платіжного балансу. Основним недоліком такого підходу є те, що він не враховує потоки капіталу. За умов врахування потоків капіталу розглядається

рівноваження зведеного балансу поточного рахунку. Однак, відсутність вільного руху капіталу накладає певні обмеження використання цієї концепції в українських реаліях. Крім того, за умов, коли центральні банки можуть поповнювати резерви шляхом здійснення запозичень на міжнародних ринках, використання зведеного балансу в якості індикатору зовнішнього балансу може призвести до хибних висновків - не менш важливим показником зовнішньої стабільності є міжнародні резерви країни.

В рамках міжчасового підходу, дефіцит поточного рахунку платіжного балансу не є проблемою. Центральним поняттям є визначення прийнятного (стійкого) рівня дефіциту, оскільки перевищення прийнятного рівня може становити загрозу зовнішній стійкості країни. Отже визначення такого рівня для України є актуальним питанням. Крім того, за умов якщо дефіцит поточного рахунку таки перевищуватиме прийнятний рівень, необхідним є впровадження заходів макроекономічної політики, направлених на корекцію цих дисбалансів.

*Список використаних джерел:* 1. А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.. Центральний банк та грошово-кредитна політика — К.: КНЕУ, 2005. — 556 с. 2. Balance of Payments Manual 5th edition. IMF.-1993; 3. John Williamson. Meade's Analysis and Today's Global Imbalances, Lecture at Cambridge University.-2006-<http://www.iie.com/publications/papers/williamson1106.pdf>; 4. Mauric Obstfeld. International Macroeconomics: Beyond the Mundell-Fleming Model. //NBER Working Papers – 2001-№8369; 5. Jacques J.Polak. The Two Monetary Approaches to the Balance of Payments :Keynesian and Johnsonian. // IMF Working Paper Research Department.- 2001; 6. Milesi-Ferretti, G.M., Razin, A. Sustainability of Persistent Current Account Deficits // NBER Working Paper. – 1996. – № 5467

**ШЕВЧУК Е.В.**, преподаватель, г. Одесса, ОНЭУ

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕВРАЩЕННЫХ ФОРМ В ИССЛЕДОВАНИИ СОВОКУПНОГО РАБОТНИКА ОБЩЕСТВА**

В экономической литературе широко исследуются прикладные аспекты развития и функционирования совокупного работника нашей страны. Однако для выработки практических рекомендаций по усовершенствованию его структуры необходимо, прежде всего, исследовать проблему на теоретическом уровне – посредством системы абстрактно-всеобщих характеристик предмета.

Совокупный работник формируется одновременно с развитием общественного производства, где с увеличением разделения труда, усиливается его специализация и кооперация, что в свою очередь, разделяет трудовые функции и приводит к взаимозависимости работников, а в следствии – возникновению совокупного работника, т.е. «комбинированного рабочего персонала»[1]. Совокупный работник представляет общность работников, как проявление рабочей силы на определенном историческом этапе, которая находится в органической целостности со средствами производства в рамках общественного способа производства. Данная целостность диалектически отражена во всеобщем экономическом законе соответствия уровней развития рабочей силы и средств производства, сформулированным Марксом. Он внутри себя содержит противоречие: человек создает средства производства и приводит их в движение, превращая в производительные силы и качества, которыми должна обладать рабочая сила, диктуются состоянием используемых средств производства и технологий. Вещественный фактор, выраженный в средствах производства, вступает в противоречие с личным фактором – рабочей силой, который остается на неизменном уровне и это заставляет его изменяться, разрешая

противоречие, что приводит в историческое движение и развитие всю систему производительных сил. Именно результатом разрешения данного противоречия на этапе становления капиталистического производства и есть совокупный работник. Возникает закономерный вопрос, почему возникает необходимость использования категории «совокупный работник», наряду с существующей – «рабочая сила»?

Ответ на него мы можем получить при исследовании превращенных форм и определении уровня абстрагирования исследуемого предмета. Так, при движении от поверхностного уровня, к уровню более абстрактному, мы приходим, что на поверхности находятся рыночное явление, отраженное в статистике – наличная структура занятых, на следующем уровне – совокупный работник общества и на самом абстрактном уровне – исходное отношение анализа – рабочая сила. Оно выступает реальной формой – уровнем проявления сущности, по отношению к которой более поверхностные, измененные и представленные в действительности в формах, искажающих сущность, выступают превращенными.

Внешние элементы системы обычно наличествуют в явлениях и видны «невооруженным» глазом. Однако, как правило, это – видимость (кажимость), которая искажает (скрывает) истинные внутренние взаимосвязи[2].

Термин «превращенная форма» ввел К. Маркс. Противоречие между абстрактным и конкретным, в его понимании, можно разрешить путем нахождения посредствующих звеньев – превращенных форм. Они содержат в себе то, что объединяет связываемые им явления, и одновременно отвлекаются от их различий. Именно таким звеном и является совокупный работник. Как результат разрешения противоречий, он выступает превращенной формой рабочей силы и одновременно более конкретным уровнем ее проявления. Он, как объективное проявление сущности (рабочей силы) в искривленной форме внешне не соответствует ей, однако сохраняет внутреннюю суть.

Итак, совокупный работник – общественная производительная сила, представляющая собой конкретно-историческую превращенную форму рабочей силы на этапе капитализма, находящаяся в диалектическом единстве с общественными средствами производства.

Из данного определения можно сделать следующие выводы и использовать их при выработке практических рекомендаций:

- рассматривая единство совокупного работника и средств производства, мы можем увидеть факторы изменения структуры совокупного работника внутри системы их взаимодействия, а конкретно, структура последнего, являясь более гибкой, активной подвержена изменениям и улучшаться будет только как следствие развития всего общественного производства, путем изменений внешних условий ее функционирования существенных изменений достичь невозможно;
- определение совокупного работника, как превращенной формы рабочей силы на конкретном историческом этапе, обосновывает объективную необходимость использования данной категории в формирующейся рыночной системе нашей страны, а также роли творческого, непроизводительного труда в системе современного общественного производства.

**Список використаних джерел:** 1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 23 – М.: Гос.изд-во полит.лит-ры, 1960. – С. 516; 2. Лангштейн М.С. Превращенные формы в политической экономии: вопросы методологии [Электронный ресурс] // Экономика Советской Украины. - №10. - стр. 39 – 46. – Режим доступа: <http://marklangstein.narod.ru/LaTransf.doc>

**ДОЛИНА І.В.**, канд. екон. наук., доцент, НТУ «ХПІ»,  
**Д'ЯЧЕНКО М.П.**, магістрант ЕК-69М, НТУ «ХПІ»

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується посиленням ринкової конкуренції та стрімким зростанням інноваційної складової у діяльності підприємств. Реалізація інноваційної стратегії висуває особливі вимоги до промисловості, яка є найбільш активним чинником науково технічного прогресу і розширеного відтворення в цілому. Будь – які пропозиції щодо впровадження інновацій на підприємствах стикаються з проблемою забезпечення інноваційних процесів необхідним обсягом інвестиційних ресурсів. Тому більшість підприємств зберігає орієнтованість на застарілі технології, які не дають можливості розвитку конкурентоспроможності національної промисловості [1]. В Україні на сьогодні як прямий, так і непрямий інструментарій дії держави на інноваційний процес практично знаходиться в бездіяльності. Активізація інноваційної діяльності підприємств значною мірою залежить від дій держави у напрямку забезпечення і розвитку її інноваційної політики. Основними завданнями активізації державної інноваційної політики є:

- вибір раціональних стратегій і пріоритетів розвитку інноваційної сфери з реалізацією в галузях промисловості новітніх технологій і інноваційних проектів, які суттєво впливають на підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції;
- координація дій органів влади з метою розробки комплексного підходу до рішення задач інноваційного розвитку;
- концентрація організаційних засобів і ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку інноваційної сфери з метою підвищення попиту промислового виробництва на науково – технічні досягнення, залучення вільного капіталу до фінансування проектів технологічного переозброєння промисловості;
- збереження й розвиток виробничо – технологічного потенціалу, його використання для підтримки сучасного технологічного рівня і переходу до більш досконалих технологій;
- створення системи підготовки та перепідготовки кадрів у галузі інноваційного підприємництва;
- підтримка ведучих вчених, наукових колективів, педагогічних шкіл, здатних забезпечити високий рівень освіти, для ефективного ведення інноваційної діяльності;
- використання в реальному секторі економіки України інноваційних технологій і виробництв, що забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції, комп'ютерних інформаційних технологій і автоматизацію керування складними технологічними процесами [2].

Результати інноваційної діяльності характеризуються кількістю виконаних та впроваджених наукових розробок. Сьогодні в Україні існують наступні проблеми, що стримують розвиток інноваційної активності вітчизняних підприємств: державне управління інноваційної діяльності здійснюється без чітко сформульованої стратегії науково – технологічного та інноваційного розвитку, послідовної та виваженої зовнішньої та внутрішньої економічної політики; відсутність дієвої системи пріоритетів

розвитку науково –технологічної сфери; державне управління інноваційною діяльністю забезпечується за галузевим принципом; не скоординованість дій суб'єктів інноваційної діяльності; інноваційна сфера нашої країни і досі не стала по справжньому привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів.

**Список використаних джерел:** 1. Пенькова О.Г. Проблеми реалізації інноваційної стратегії розвитку України // Формування ринкових відносин в Україні . – 2007. –№9. –С. 96-99.

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1 - МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

<b>Волювач О.В.</b> АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ТА ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	3
<b>Гут Д.Б., Шоробура М.С.</b> ЕФЕКТИВНА КОМУНІКАЦІЯ МІЖ ЛІКАРЕМ І ПАЦІЄНТОМ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО ЛІКУВАННЯ	4
<b>Дьомкіна О.В.</b> РИЗИКИ НЕ ІНВЕСТУВАННЯ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ: ПРИЧИНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ	5
<b>Лузан К.П., Котенко Т.М.</b> ШЛЯХИ ВИХОДУ ІЗ КРИЗИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА-БОРЖНИКА	7
<b>Коломєйцева А.М., Матвєєва Н.М.</b> ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УКРАЇНІ	8
<b>Мілаш Б.О.</b> КАДРОВА СКЛАДОВА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	9
<b>Малярська Н.В., Стопчанська М.Б.</b> ПРОПАГАНДА ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ – ЗАПОРУКА АКТИВНОГО ДОВГОЛІТТЯ	11
<b>Фартушина Я.А.</b> РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІОННИХ ПОТОКІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ	13
<b>Чухлатая Н.В., Водка Н.В.</b> УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНІЗАЦІЇ	14
<b>Шиндель С.А., Водка Н.В.</b> МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	15
<b>Погорєлова Т.О., Бурлака А.І.</b> ЧОМУ ЙДУТЬ КРАЩІ: ПРОБЛЕМА ДЕМОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ	16
<b>Гармаш С.В.</b> ВІТСУТНІСТЬ ПЕРСОНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК МОТИВАТОР БЕЗЛАДДЯ ТА БЕЗЗАКОННЯ	18
<b>Яресько Д.А.</b> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА НЕЇ	19
<b>Матросов О.Д., Косян Л.А.</b> РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК НАУКИ	20
<b>Назаренко О.В.</b> ВОВЛЕЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ	21
<b>Оринко О.Є.</b> ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	22
<b>Крамської Д.Ю., Сидоренко Ю.В.</b> СТВОРЕННЯ МЕХАНІЗМУ НАЙМУ ТА ПІДБОРУ КАДРІВ	23
<b>Юрченко В.А.</b> ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО ПРАЦІ	24
<b>Вівчар Р.Я., Арсланова С.</b> ПЕРШІ КРОКИ ПО ВЕЛИКІЙ ДОРОЗІ ПОЛЯ ПІЗНАННЯ: ВІД СИМТОМУ- ДО ДІАГНОЗУ	25
<b>Сіладі Я.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСА	27
<b>Сікєтіна Н.Г., Чекаліна Е.П.</b> ОЦІНКА РИЗИКУ У ВИРОБНИЧИЙ ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	28

### СЕКЦІЯ 2 - ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА МАРКЕТИНГ

<b>Барабаш О.О., Ільющечкіна Н.І.</b> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО Й СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	30
--	----

<b>Волынец Т.Г.</b> МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА	31
<b>Гайденко С.М., Іванова Ю.Г., Пільгуй А.С.</b> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ГРЕЙДІВ, ЯК СКЛАДОВОЇ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМ ТА СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ	32
<b>Славуца Е.И., Боряк А.В.</b> ПЕРСПЕКТИВИ ІСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСТАФФИНГА НА КОММУНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	34
<b>Телятник С.В., Ковальов М.І.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	35
<b>Крохмаль О.І.</b> ПІДПРИЄМСТВА ДОРОЖНЬОГО БУДІВНИЦТВА ТА ЇХ РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	36
<b>Телятник С.В., Новіков М.І.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ПОСЛУГ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	38
<b>Папроцька В.Р.</b> ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА, СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА ТА АГРОХОЛДИНГИ: РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ	39
<b>Пахоменко А.С.</b> МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ – ЕКОЛОГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ	41
<b>Різник М.В., Єсіна В.О.</b> ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ПРИ ОЦІНЦІ ПРИВАБЛИВОСТІ ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ	42
<b>Савіна Д.О.</b> БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	43
<b>Полковнікова М.П.</b> БРЕНДІНГ ЯК ФАКТОР ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	44
<b>Соколова К.Ю., Єсіна В.О.</b> РОЗВИТОК ДІЯЛЬНОСТІ СКП «ХАРКІВЗЕЛЕНБУД» ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ РІЗНИХ СПОСОБІВ ОЗЕЛЕНЕННЯ МІСТА	46
<b>Тащев Ю.В.</b> ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ РЕСУРС И СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ	47
<b>Федорова А.В., Котенко Т.М.</b> САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ	49
<b>Борисова Н.Ю., Корнус В.В.</b> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ТОВАРНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	51
<b>Грезенталь А.М., Проскурня О.М.</b> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИДОБУВАННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ НА ТЕС	52
<b>Перепелиця О.В., Москальчук Я.В., Кантемир І.В.</b> ОСНОВНІ МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПРОСУВАННЯ НА B2B РИНКАХ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ	53
<b>Крамської Д.Ю., Вашикіс В.Д.</b> УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	54
<b>Дергачова А.К.</b> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	56
<b>Попенко А.О.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ЛОГІСТИКИ ТА МАРКЕТИНГУ ЗА СТАДІЯМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ	57
<b>Шкебій Г.П., Ларка М.І.</b> ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	58
<b>Левін В.І.</b> ПЕРСПЕКТИВНІ МОДЕЛІ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	59
<b>Морозова Ю.М.</b> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗШИРЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	61
<b>Яковлев А.І., Косенко А.П., Ткачов М.М.</b> ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЦІН НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	62



<b>Кобелева Т.О., Ткачова Н.П., Кобелева А.В. ЛАНЦЮГ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ М.ПОРТЕРА У ВИЗНАЧЕННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОМИСЛОВГОГО ПІДПРИЄМСТВА</b>	64
<b>Хамад Хилял Махир Наиф ХАРАКТЕРИСТИКИ РИНКУ МАЛОЇ АВІАЦІЇ</b>	66

### **СЕКЦІЯ 3 - ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

<b>Бонецький О.О., Шпитко І.З. МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ ТА ЇХ ЛІМІТУВАННЯ</b>	68
<b>Гордійчук М.В. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ</b>	69
<b>Проценко В.О. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	70
<b>Мардус Н. Ю., Товт Ю.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ПРИБУТКУ І СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ ЙОГО ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ</b>	72
<b>Хмелюк А.А. МЕТОДИ АНАЛІЗУ ОЦІНКИ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ</b>	73
<b>Гнесіна Н.В. ВПЛИВ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ</b>	74
<b>Коваль Н.І., Чернобров О.В. СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b>	76

### **СЕКЦІЯ 4 - УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ**

<b>Shevtsova S.A., Sergienko K.K., Khlivetskaya M.A. PROBLEMS OF COMMERCIALIZATION OF SCIENTIFIC RESEARCH IN UKRAINE</b>	79
<b>Гайденко С.М., Іванова Ю.Г. СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ</b>	80
<b>Астаф'єва І.І. БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС НА ПІДПРИЄМСТВІ</b>	81
<b>Матвєєва Н.М., Бардаков А.О., Шураков С.М. ПРИЧИНИ ТА ЧИННИКИ, ЩО ОБУМОВЛЮЮТЬ ЗРОСТАННЯ РОЛІ ДЕРЖАВИ В РЕГУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>	82
<b>Ахунова М.С. ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ</b>	83
<b>Жадан Л.В., Жадан Ю.В., Білоцерківська І.С. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВИРОБНИЦТВА ТА ЙОГО НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ</b>	85
<b>Биковська А.Ю. ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА</b>	86
<b>Бірюк М.О. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ЖИТТЄДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА</b>	87
<b>Ганін В.І., Подобєд Т.В. ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ</b>	88
<b>Глазирін Р.Л. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ АБО У КРАЇНІ В ЦІЛОМУ</b>	90
<b>Головіна Ю.В. ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА НА ПІДПРИЄМСТВІ</b>	91
<b>Матвєєва Н.М., Голубова І.А. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ЕТАПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ</b>	92
<b>Гордиенко Г.В. УПРАВЛЕНИЕ НОВОВВЕДЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ</b>	93
<b>Григоренко Я.О. ОФШОР ЯК СУЧАСНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ</b>	94

<i>Гранкіна А.В., Матвєєва Н.М.</i> ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ	95
<i>Грубнік В.О.</i> ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	97
<i>Матвєєва Н.М., Дроботова Є.М.</i> ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЕФЕКТИВНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЇ	98
<i>Душенко Ю.В., Лакіза В.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ	99
<i>Жадан Л.В., Верютіна В.Ю., Жадан Ю.В.</i> ДОЦІЛЬНІСТЬ РОЗРОБКИ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ	100
<i>Заїкін О.В.</i> РОЗРОБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	101
<i>Відсота С.О., Кириленко К.В., Матвєєва Н.М.</i> УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В МЕНЕДЖМЕНТІ	103
<i>Козакова К.В.</i> ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	104
<i>Колчіна В.О.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	105
<i>Овсянникова А.О.</i> КРИТЕРІЇ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЗАСНОВАНІ НА ЕКОНОМІЧНІЙ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	106
<i>Нигматуллин Р.Р.</i> КОМПОНЕНТЫ РИСКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	108
<i>Копилова К.О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВІДБОРУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	109
<i>Матвєєва Н.М., Лізогуб В.С.</i> ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ЯКОСТЕЙ, ЩО ПРИТАМАНІ МЕНЕДЖЕРАМ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ	110
<i>Черепанова В.О., Колотюк О.І., Подрез О.І.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ	111
<i>Матвєєва Н.М., Пихтіна В.Ю.</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЯМИХ ТА НЕПРЯМИХ МЕТОДІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ	112
<i>Логінов І.Є., Колотюк О.І.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ, ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	113
<i>Гайденко С.М., Пільгуй А.С.</i> РОЗРОБКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	115
<i>Поляков М.В.</i> ГЛОБАЛЬНІ ЧИННИКИ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ І ЗМІНИ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ	116
<i>Приймич Г.Ю., Матвєєва Н.М.</i> СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	117
<i>Кушова Ю.В., Солодовникова А.А., Матвєєва Н.М.</i> СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛА	119
<i>Кучинський В.А., Дубовик Д.С.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	120
<i>Верес Шамоші Маріанн, Косенко А.В., Маслак М.В.</i> КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ НАУКОВИХ РОЗРОБОК УНІВЕРСИТЕТІВ НА ЗАСАДАХ ПОДВІЙНОГО БРОКЕРСТВА	121
<i>Шевченко А.С.</i> УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ	123
<i>Дьякова Н.М.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	124
<i>Крамської Д.Ю., Матяж О.А.</i> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	125

## СЕКЦІЯ 5 - ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРАВОВА ОХОРОНА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

<i>Кирилович Ю.О., Лакіза В.В.</i> АНАЛІЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	128
<i>Микитась О.О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	129
<i>Скрипченко Н.В., Мошкович Д.О., Нелюб К.П.</i> НАЙВАЖЛИВІШІ ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ	130

## СЕКЦІЯ 6 - УПРАВЛІНСЬКІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПІДПРИЄМСТВ, СОЦІАЛЬНІ ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>Бочарова В.С., Демёхина Е.А.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	132
<i>Дикань О.В.</i> НЕЗАКОННА ТА НЕСУМЛІННА КОНКУРЕНЦІЯ	133
<i>Манзюк О.О.</i> ФУНКЦІОНУВАННЯ ОФШОРНИХ ЮРИСДИКЦІЙ У СВІТОВОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ	134
<i>Зайкіна Ю.С.</i> РОЗВИТОК ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ХІМІЧНОГО СЕРВІСУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ	135
<i>Перерва П.Г., Шімнф К.</i> СУТНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО МОНІТОРИНГУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	137
<i>Черноус М.М., Котенко Т.М.</i> ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ	139

## СЕКЦІЯ 7 - ІСТОРІЯ, СУЧАСНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЇ

<i>Ланюш Ф.В., Шоробура М.С.</i> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	141
<i>Сибірцев В.В.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗМІСТУ ПРОДУКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РИНКУ ПРАЦІ	142
<i>Шаповаленко Н.В.</i> СУТНІСТЬ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ У КОНТЕКСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ	144
<i>Шевчук Е.В.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕВРАЩЕННЫХ ФОРМ В ИССЛЕДОВАНИИ СОВОКУПНОГО РАБОТНИКА ОБЩЕСТВА	146
<i>Долина І.В., Д'яченко М.П.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	148

Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Наукове видання

ТРУДИ

V - ої Міжнародної науково–практичної Internet – конференції  
студентів та молодих вчених

**«Стратегії інноваційного розвитку економіки України:  
проблеми, перспективи, ефективність»**

20 грудня 2014 року  
м.Харків

**Редактори:**

**Перерва Петро Григорович  
Строков Євген Михайлович  
Гуцан Олександр Миколайович**

**Верстка та оригінал-макет:  
Строков Є.М.**

Підписано до друку: 26.12.2014 р. Формат 60х84/16  
Папір офсетний. Друк офсетний.  
Ум. друк. арк. 15,1  
Тираж 300 екз

Надруковано в типографії ФЛП Воронюк В.В.  
м. Харків, пл. Руднева, 4  
тел. (057) 757-93-82